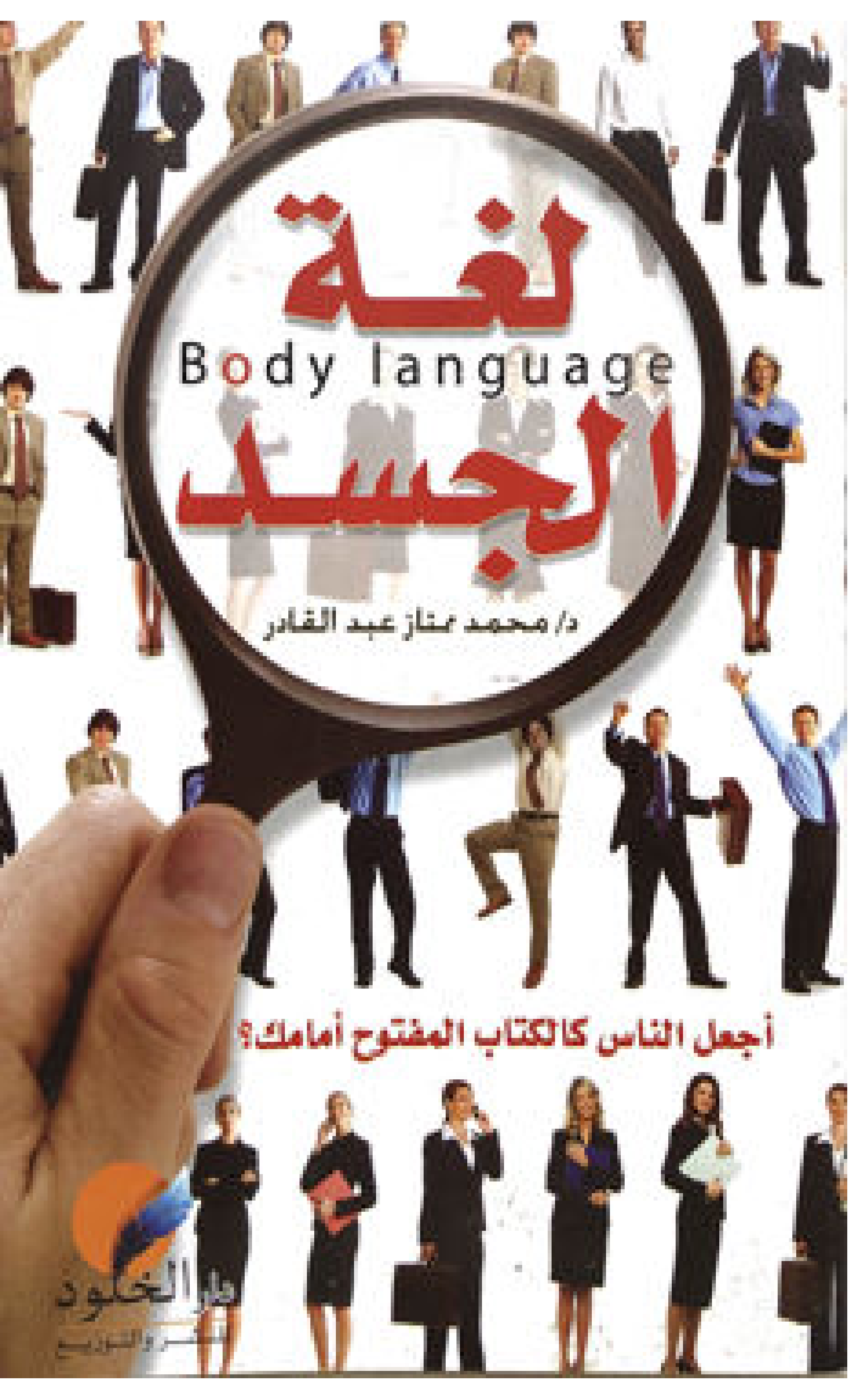

لغة
Body language
الجسد
د/ محمد ممتاز عبد القادر
أجعل الناس كالكتاب المفتوح أمامك؟
دار الخلود
للنشر والتوزيع

لغة الجسد

اسم الكتاب : لغة الجسد

اسم المؤلف : د. محمد ممتاز

الاشراف العام: حسين سمير

الناشر : دار الخلود للنشروالتوزيع

العنوان : ٤٢ سوق الكتاب الجديد بالعتبة. ت: 25919726

م: 01281607185 ـ 01063539909 ـ ف: 25102954

E- Mil:dar_alkoloud@yahoo.com

رقم الإيداع : 2012/ 9037

الترقيم الدولى: I.S.B.N. 978- 977- 5313 - 09- 6

الطبعة الأولى: 2013

دار الخلود

للنشر والتوزيع

لغـــة الجسد

محمد ممتاز

دار الخلود

للنشر والتوزيع

الفصل الأول

لغة الجسد

١ ـ علم النفس ولغة الجسد:

يعتقد علماء النفس بأن ٦٠٪ من حالات التخاطب والتواصل بين الناس تتم بصورة غير شفهية أى عن طريق الإيماءات والإيحاءات والرموز، لا عن طريق الكلام واللسان والخرابيط ويقال إن هذه الطريقة ذات تأثير قوى، أقوى بخمس مرات من ذلك التأثير الذى تتركه الكلمات ومن الأخطاء الجسيمة التى نقع فيها جميعاً هى تجاهلنا للغة الجسد والإيماءات فى محاولتنا فهم ما يقوله لنا أحدهم أو إحداهن وقراءة أفكاره أو أفكارها بل إننا نمضي ساعات فى تحليل الكلمات التى قيلت لنا من دون أن ندرك مغزاها لأننا لا نحسب بالشكل الكافى لغة الإيماءات.

يمكن فك الجدل التقليدى حول ما إذا كان الطرف الآخر يحبنا بالاعتماد على إيماءاته وإيحاءاته ورموزه لا على كلامه فقد لا يقول رجل لامرأة أنه يحبها.

وقد لا تقول هى ذلك له ولكن الإيماءات جدبرة بأن تقول ذلك ببلاغة أشد من الكلام.

وهذه بعض الإيماءات والإيحاءات التى تحدث فى حياتنا اليومية وقد لا نكون مدركين للمغزى أو التأثير النفسى المسبب لها.

فمثلاً: لمس اليد للوجه أثناء الحديث أمر مرتبط بالكذب وكذلك الحال عند لمس الأنف أثناء الكلام، وقد يلجأ البعض إلى لمس الأذن عند التشكيك بكلام يقال أمامهم.

فى حالة الغضب تميل النساء إلى التحديق فى عينى الرجل محاولة طمأنته ولكن لو فعل ذلك رجل مع آخر، فلربما عد الأمر نوعاً من التهديد.

إذا كانت المرأة مغلقة الرداء الذى تلبس فهذا معناه أنها غير مرتاحة وغير مطمئنة.

عندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقى المدير نكتة عرضية نجد أن كلا من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح فى عضلات زاويتى فمه التى تشد وترخى فى اتجاه الأعلى.

أما فى الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلص أيضاً.

وإذا شبكت المرأة يديها بشكل لين فهذا دليل انفتاحها على الجو المحيط بها.

عندما يهز البعض رؤوسهم فى إشارة إلى التأييد والاهتمام نجد أن الشخص المتكلم يزيد من سرعة كلامه.

بينما يشير تشابك الذراعين وتباطؤ فرفة العينين إلى الملل أو إلى عدم الموافقة ما يحتمل أن يجعل المتكلم يبطئ فى كلامه.

أن يكون الإبهامان متلاصقين فهذا يعنى أن المتحدث عقلانى وكريم ومثقف ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة.

عندما يجرى تعريف بعض الناس إلى بعضهم الآخر يظهر

مستوى ما من الاهتمام يعبر عنه بازدياد رفرفة أجفان العينين من ١٨ مرة إلى أكثر من ٢٥ مرة فى الدقيقة.

نحن نشاطر الآخرين الذين نكاد لا نعرفهم السوائل الباردة لأنها جاهزة ولا تتطلب وقتاً.

نشاطر السوائل الساخنة الناس ذوى العلاقة الودية الأقوى بنا، لأنها تحتاج إلى زمن أكبر لتحضيرها فهل هذا هو السبب الذى يجعلنا نقدم ضيافة من المشروبات الساخنة للناس الذين تجمعنا بهم الألفة والمودة، وربما لهذا السبب أيضاً يعد تقديم أى مشروب آخر غير القهوة الساخنة نوعاً من الاستخفاف بالضيف الذى يشعر بشئ من برودة الاستقبال إذا لم تقدم له القهوة حصراً.

ضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث فهذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة.

يفضل المرء أن يتوجه بعد دخول السوق أو المحلات التجارية إلى اليمين لأنه سوف يستخدم يده اليمنى الأقوى ويشعر بالانشراح إذا كانت الممرات واسعة بينما يشعر بالضيق إذا كانت هذه الممرات ضيقة ولذا يحاول أصحاب المخازن تنفيذ هذه الرغبات إذ يضعون السلع الغالية الثمن فى اتجاه اليمين وفى الممرات الواسعة ويجب أيضاً أن تكون السلع فى تناول الزبون لأنه لا يشترى عادة أى سلعة لا يمسها بيده وقلما يشترى أحدنا سلعة كتب عليها "ممنوع اللمس".

عندما تكون اليد مفتوحة فهذه الإيماءة تقترن بالصدق والخضوع.

فى حال كون الذراعان متصالبتين فمعنى ذلك أن الشخص بحالة دفاعية سلبية.

تعمد مطاعم الوجبات السريعة للإكثار من الألوان الفاقعة والحادة مثل الأحمر والأصفر وذلك لكى لا يشعر الزبون بالراحة ويطيل الجلوس فى المطعم.

وعندما تجلس المرأة على كرسى منحنية للأمام قليلاً واضعة يديها على ساقيها فذلك دليل على حاجتها للرعاية وذلك لإثارة الشخص المقابل لها ليرفع الكلفة.

أما الرجل الذى يجلس على كرسى واضعاً يده على ظهر كرسى آخر فهذا دليل انه بحاجة إلى شريكة تكون جالسة بقربه ليغمرها بعطفه.

أما الغمزة بالعين اليمين فإنها تعنى أن الرجل عقلانى، ومنهجى بينما الغمزة بالعين اليسار معناها أن الإنسان عاطفى ولديه إحساس بغرائز من يقابله.

تبين جميع الأبحاث المتوفرة أن لغة الجسد هى الجزء الأهم من أى رسالة تنتقل إلى الشخص الآخر وأن ما بين ٥٠٪ إلى ٨٠٪ من المعلومات يمكن أن تنقل بهذه الطريقة وأن الرسالة غير الشفوية المنقولة هى غنية ومعقدة فى طبيعتها.

وتحتوى على تعابير الوجه والقرب من الشخص المتكلم وحركات اليدين والقدمين وملابس الشخص المتكلم ونظراته وتوتره وانفعالاته وما إلى ذلك.

يوجد هناك عاملان هامان:

هل يستطيع جسدك أن يقول ما تريده منه؟

وهل تستطيع أن تفسر لغة أجساد الآخرين؟

إن الكثيرين منا لا يعرف لغات أجسامنا حيث أن هذا ينطبق على

الرجــال الذيـن لا يلاحـظون الإشــارات التى تنبـعث مـن أجـســامــهم وأجسام الآخرين ويتجاهلونها حول أشياء مهمة جداً.

وأنه لمن المفيد أن ينضم المرء إلى ورشة علمية تدور حول كيفية تحليل واكتشاف الإشارات المضللة للغة الجسد.

وإليك بعض الأشياء التى يمكن أن تجربها:

أبدأ بالانتباه الواعى للغة أجسام الناس حيث يمكن أن تشاهد التلفزيون لمدة عشر دقائق مع إخفاء الصوت كلياً.

دَوِّن بعض الملاحظات عن لغة أجسام الناس المحبوبين والمحترمين والمسموعين:

- كيف يقفون أو يجلسون؟
- ما نوع التعابير التى يملكون؟
- ماذا تفعل أيديهم وأقدامهم؟
- ما نوع النظرات التى يملكونها؟
- ما هى الوسائل غير الشفوية التى يمتلكونها؟
- هل يتصرفون بعكس لغة أجسادهم الإيجابية وهل هذا يؤثر عليهم؟

ابدأ بالتصرف بلغة الأجساد الإيجابية لمن تحب، وتحترم، وسيبدأ الناس الآخرون بالنظر إليك بشكل مختلف عن السابق.

وحدها العيون تتخطى كل اللغات وتغزو كل الحصون فتلتقى فى لحظة لتحكى بلمحة ما يعجز عنه اللسان وتتسلل إلى أعماق النفس لتقول كلماتها الخاصة جداً والصادقة جداً.

فهى لغة لا تعرف الكذب ولا الرياء لغة ليست بلغة لكنها مرآة

صافية تعكس مباشرة كل المشاعر وتبوح بالأسرار قد يتكلم الجسد بينما يبقى اللسان صامتاً ولا يدرى صاحبه أن جسده يفشى أسراره للآخرين، نعم فحركات الجسد تشى بمكنون النفس؛ لأن الحركات التى تصدر عن الإنسان فى مقابلة ما: تترجم إلى معان عدة، والتواصل الإنسانى لا يتوقف عند حدود الكلمات المنطوقة أو المقروءة، أو الحركات المتعمدة كالتقطيب، أو التبسم، أو المعانقة، أو المصافحة مثلاً. هناك حركات لأجسادنا لا نشعر بها هى تحت عدسة علماء النفس كاشفة لشخصياتنا وما تضمر من شعور.

فعلى سبيل المثال يرى المختصون فى هذا المجال أن:

- رمش العين بكثرة أو فركها، علامتان تدلان على الكذب.

- الشخص الذى يضع يده أسفل أنفه فوق الشفه، يخفى عنك شيئاً ويخاف أن يظهره.

- وضع اليدين على الطاولة باتجاه المتحدث بمثابة دعوة لتكوين علاقة جيدة.

وهكذا يثرثر الجسد!. الجدير بالذكر أن أدعياء الديموقراطية والنزاهة قد أفادوا من هذه الدراسة للكشف عن صدق رؤسائهم فى المواجهات فكانت النتائج مخيبة للآمال!.

نظرية لغة الجسد نظرية حظيت بالاهتمام فى العام ١٩٧١ من قبل الدكتور راى بيردوسيل حين كان يلقى محاضرات وندوات حول الاتصالات التى تمت وتتم بين الناس بواسطة الإيماءات.

وقد تبعته فى ذلك الكتابات النظرية والبحوث الجامعية الكثيرة التى تلقفت الموضوع بروح علمية، مما أخرج مجموعة من المعلومات

الفرضية ممن لا يملكون خبرة فى التعامل مع الناس، بل كانت كلها نظريات أوراق واستطلاعات. إلا أن كاتباً واحداً استطاع أن يضع يده على الموضع الصحيح، وحقيقة الأمر أنه ليس كاتباً محترفاً بل هو مندوب مبيعات اسمه «ألن بيز».

يقول أنه تلقى العديد من الدورات فى أساليب البيع، لكنه لم يجد فى أى منها ما يتطرق إلى النواحى الضمنية وغير الكلامية فى البيع من هنا بدأ الكاتب يرصد الحركات ويراقب الوضعيات وتعبيرها عن الحالة النفسية، العلاقة بين الأشخاص، قابلية الآخرين على التجاوب. ويراقب حركات اليدين ومساهمتهما فى استقرار وضعية الجسد وتغيره، ونظرات العينين واتجاهاتهما، وتطرق حتى إلى أوضاع الرجلين وتحديداً الركبتين.

لن نتطرق إلى الكتاب باستعراض محتواه، بل بالدوران حوله لذلك نشير إلى أن الكاتب يعترف بأنه ليس عالماً اجتماعياً أو نفسياً بل هو بائع تعلم من التجربة والرصد مستعيناً بأبحاث هؤلاء العلماء، وهو اليوم يشرف على عدد من البرامج الاسترالية فى فن البيع، وينجز أشرطة فيديو حول الموضوع.

ويقول أنه لخص فى كتابه عدداً من الأبحاث التى قرأها وجمعها فى علوم الاجتماع، الإنسان، الحيوان، النفس، الاستشارات العائلية والمفاوضات المهنية وأخيراً المبيعات ويتمكن قارئ الكتاب حقيقة من الانتباه إلى ما لم يكن يحسب له حساباً من قبل.

وهذا ما جربته بنفسى، وقد يجلب هذا الانتباه انطباعاً سيئاً عن بعض الناس الذين تحس أنك تقرأ بواطن ما يفكرون به من خلال حركات الجسد.

وقد كان هذا موجوداً فى علوم العرب المبنية على الفطرة، كالفراسة، أى قراءة ما يفكر به الإنسان من خلال ملامحه. ويعتبر الكتاب آخر ما توصل إليه «علم لغة الجسد» وهو ليس من أنواع الكتب التى تدعى الوصفة السحرية، أو تعلم لغة ما أو مهنة ما فى ثلاثة أيام. ولكنه يحتوى على دراسات عملية معتمدة على بعض النظريات، وعلى تجربة الكاتب نفسه فى الاتصال بالناس، وهو فى الوقت نفسه ممتع لمن يريد قراءته لمجرد القراءة.

٢- العوامل المؤثرة فى لغة الجسد

الحيز والمسافة:

لكل المخلوقات حيز ومسافة شخصية لا تسمح بدخولها إلا للمقربين، لا أقصد بذلك الغرفة أو المكتب أو المحفظة بل هى المسافة بالمتر والسنتم. وإذا اقترب شخص منك مسافة لا تتسق مع مقدار معرفتك به، سوف تصدر عنك حركات لا إرادية، يدركها الخبير.

كأن تقطب حاجبيك، أو تتكتف وتضم يديك بينك وبينه كأنك تحمى نفسك (غالباً ما تستخدم النساء «الجزدان» (المحفظة النسائية) فتضعها فى المسافة الفاصلة بينها وبين الآخر)، أو يتراجع رأسك إلى الخلف مع خجلك من تحريك قدميك، أو تعطيه جانب جسمك، وهذه المسافات بعرضها من الأبعد إلى الأقرب.

١- المجال العام: ٣,٦ متر وما فوق، وهى المسافة التى تخاطب بها مجموعة من الناس، وهى الأنسب لتكون بين المحاضر والحضور، كمسافة منطقية بينهم وبين شخص لا يعرفونه.

٢- المجال الاجتماعى: بين ١,٢٢ - ٣,٦ متر (٤-١٢ قدماً)..

إننا نقف على هذه المسافة من الغرباء الذين نتعاطى معهم شخصياً، كالسباك ومصلح السجاد وساعى البريد وصاحب الدكان والموظف الجديد فى العمل، وبشكل عام الناس الذين لا نعرفهم جيداً.

٣- المجال الشخصى: (بين ٤٦ سنتم - ١٢٢ سنتم: ١٨ - ٤٨ بوصة)، هذه المسافة التى نقف عندها بالنسبة للآخرين فى الحفلات الرسمية وشبه الرسمية والفعاليات الاجتماعية.

٤- المجال الخصوصى: (بين ١٥-٤٥ سنتم: ٦-٨ بوصة): هذه المسافة يتحرك فيها الأشخاص الأهم فى حياة الشخص، كالأحباء والآباء والأبناء والأزواج، والحارس الشخصى.

٥- المجال المخصوص جداً: (التماس الجسمانى، أى أقل من ١٥ سنتم) فى حركة الكفين الحركة التى ذكرناها عن كلينتون واستخدمتها زوجته وعدد كبير من الرؤساء والسياسيين الأمريكيين، هى فتح الذراعين يميناً ويساراً مع فتح الكفين... ولاحظوها أثناء الخطابات.

المقصود بهذه الحركة هى الإيحاء «إننى لا أخفى شيئاً عن الجمهور». ويشترط أن يكون الكف واضحاً للجمهور أفقياً.

لنعدْ إلى الأصل، ما هى أشهر حركة للكف، حين نقصد إعلان البراءة إنها رفع الكفين مفتوحتين بالدعاء. أما لماذا الرفع إلى أعلى، فهى لما ترسب فى فكر الداعى أن من السماء تنزل الرحمات.

ومن ما يقابل فكرة بقاء الكف نظيفة، ما روى عن الفاروق عمر أنه أوصى بإخراج كفه من الكفن، ليعرف أنه مات ولم يأخذ معه شيئاً. فى مراكز المبيعات الدولية، يمنع منعاً باتاً على الباعة وضع الكف فى الجيب أو تكتيف اليدين لإخفاء الكفين أو خلف الظهر.

فإن ذلك يترك انطباعاً سيئاً لدى المشترى.

فإخفاء الكف يوحى بإخفاء شئ ما. ما يعنى أن المشترى لن يكون مرتاحاً أو مصدقاً للبائع، ويطلب فى كثير من مراكز البيع أيضاً إظهار الزندين.

ولاحظوا بناء على ما سبق ذكره، أن جولات الرئيس بوش الانتخابية، كان يرتدى أثناءها قميصاً سماوى اللون مفتوح الياقة، مشمر الكمين.

كاشفاً كفيه وزنديه وللحديث عن وسائل جذب المعجبين كثيرة، ولكن ليست كلها من لغة الجسد، وقد نعود لها مرة أخرى. يتبع الحديث عن الكف فى موضوع المصافحة القادم إن شاء الله.

من أحدث وأكثر المواضيع جدلاً فى هذا المجال اليوم هو موضوع - لغة الجسد - Body Language اهتم علماء اللغة بهذا الموضوع لأن العالم الكبير أصبح اليوم مجتمعاً صغيراً... فكيف سيستطيع عالم مليئ بآلاف اللغات الاحتكاك والتفاهم.

هنا تختفى اللغة اللسانية.. ويبدأ الجسم نفسه بالكلام والتعبير متجاوزاً كل لغة ولهجة فى الاحتكاك الغيبى عندما يكون المتخاطبان لا يريان جسد الآخر - أى عبر الهاتف مثلاً - العبارات اللفظية تقوم بالتعبير والإشارة إلى الأشياء التى تعبر عن داخلنا.

أما فى التخاطب وجهاً لوجه فيعتبر العلماء أن حركات الجسم تأخذ حيز ٧٠٪ بشكل متناغم مع سياق الحديث.

حتى أن هذه الحركات قد تفصح وتعبر عن أسرار لا يمكن للجمل اللفظية أن تعبر عنها.

إذاً: التخاطب اللا لفظى non-verbal communication هو علم

مستقل بذاته يدرس تعابير وملامح الوجه أثناء الحديث وحركات الجسم التعبيرية - حركات اليدين، القدمين، العينين، حتى نبرة الصوت الخ - والدور الذى تلعبه هذه الملامح سواء بقصد أو بدون قصد فى كشف ما لا تستطيع الألفاظ تعبيره كالمشاعر أو المواقف.

بعض حركات الجسد تكون مشتركة بين جميع الشعوب بغض النظر عن الخلفية الثقافية لهذه الشعوب.

وبعضها الآخر تختلف باختلاف الخلفية الاجتماعية والثقافية للمجتمعات وتكون حكر على مجتمع معين دون غيره؛ بل وتأخذ أحياناً نمطاً مغايراً تماماً عن شعب آخر.

توقف العلماء عند نقطة: فالحركات أغلبها تكون إرادية، وهنا لا مشكلة تذكر، لأن الحديث السعيد مثلاً تتبعه ابتسامة، هنا الحركة تتبع اللغة، أو مثلاً الحزن يكون مع نبرة صوت خافتة أما الحركات اللاإرادية فهى نقطة النقاش هنا، هى التى تكشف ماهية الإنسان ونفسيته، ولكن ما يحدد هل هذه الحركة إرادية أم لا إرادية!!؟ ابتسامة مثلاً يمكن أن تكون إرادية ويمكن لها أن تكون لا إرادية.

علم الجسد يدعى اليوم: Kinthetics وأطلق عليها هذا الاسم الرائد فى هذا المجال: L. Birdwhistell فى كتابه: Introduction to Kinthetics عام ١٩٥٢.

هنا إذا حددنا الفكرة العامة للبحث الذى سنبدأ به، الخطوة التى تليها: قراءة فروع هذا العلم، علينا الآن فهم هذا العلم جيداً، ماذا يبحث علم دراسة لغة الجسد، لأن كل واحدة من هذه الفروع تصلح أن تكون أطروحة، وكما قلنا سلفاً علينا التفرع قدر الإمكان واختيار نقطة معينة والبحث فيها تجنباً للأخطاء والهفوات.

٣- ما هى لغة الجسد:

بعد قراءة المراجع السابقة التى كتبها المهتمون والعلماء فى هذا المجال تبين لدينا ما يلى:

لغة الجسد Body Language يدرس:

١- الأفعال التى يقوم بها الجسد -actions: وتقسم إلى:

أ - أفعال ولادية inborn actions: تخلق معنا عند الولادة؛ وهى الأفعال البيولوجية التى يقوم بها الجسد والتى يشترك فيها جميع البشر بدون أى اعتبار لانتمائاتهم اللغوية.

وهنا نستطيع أن ندرس لغة الأطفال، كيف نستطيع أن نفهم الطفل، كيف يشترك الأطفال فى التعبير عن جوعهم، أوجاعهم، متطلباتهم.

ب - أفعال مكتشفة discovered actions: وهى الأفعال الشخصية التى يكتشفها الإنسان فى ذاته.

ج - أفعال مكتسبة absorbed actions: وهى الأفعال المكتسبة التى يتعلمها الإنسان بلا وعى، وهنا يكون للبيئة المحيطة دور كبير فى هذه الأفعال.

د - أفعال تدريبية trained actions: وهى الأفعال التى يدربها ويعلمها جيل بعد جيل، أى يتعلمها الإنسان بوعى، وهنا أيضاً البيئة المحيطة هى صاحبة الدور.

هـ - الأفعال المختلطة mixed actions: وهنا أفعال قد تبدو للبعض مكتسبة، وقد تبدو تدريبية، أو تكون للبعض مكتسبة وللبعض تدريبية، وهكذا.

٢- ملامح الوجه gestures: وتقسم إلى:

أ ـ ملامح عرضية incidental gestures: وهى الملامح التى توافق الكلام. وتكون عفوية تظهر مع العبارات اللفظية كمتمم للمعنى.

ب ـ ملامح تعبيرية expressive gestures: وهى الملامح البيولوجية التى تظهر على الوجه وتعبر عن حالة عصبية معينة.

ج ـ ملامح تقليدية mimic gestures: وهى الملامح التى يقوم الإنسان بتقليدها لتأخذ شكل معين تقليدى.

د ـ ملامح رمزية symbolic gestures: وهى الملامح التى تظهر على وجه الإنسان لا إرادياً لتفك رموز شخصيته أو مزاجه أو نفسيته.

هـ ـ ملامح تقنية technical gestures: وهى الملامح التى يرسمها الشخص على وجه بحسب متطلبات معينة أو مهنة معينة. مثلاً ملامح الطبيب عندما يشخص مريضه. أو مثلاً الأستاذ عندما يشرح الدرس.

٣- الملامح ذات الرسائل المتعددة multi-message gestures:

وهى الملامح التى تنقل أكثر من تعبير أو رسالة فى نفس الوقت.

٤- تعددية الملامح gesture variations:

أى أن ملامح متعددة تستطيع التعبير عن شعور واحد أو تنقل رسالة واحدة. مثلاً للسعادة العديد من الملامح التى يمكن أن يعبر الجسد عنها.

٥- ملامح إقليمية regional gestures:

وهى الملامح الخاصة بإقليم معين والتى تحدده الطبيعة الجغرافية.

٦- إشارات التوجه guide signs:

وهى الإشارات التى تقوم بها اليد لتحديد نقاط التوجه. مثلاً يمين، يسار.

٧- علامات الإجابة النفى yes, no signals:

هى العلامات التى يشير بها الإنسان عن موافقته أو معارضته.

٨- تصرف العين gaze behavior:

هنا دراسة حركات العين. كيفية التدقيق.

٩- مظاهر التحية salutation displays:

أى طرق مظاهر إلقاء التحية. وهنا طبعاً تختلف بحسب الخلفية الثقافية للشعوب.

١٠- علامات القرابة tie signs:

وهى العلامات التى يعبر عنها الجسد وتشير إلى الرابطة التى تربط بين الشخصين المتخاطبين، مثلاً هل هم غرباء عن بعضهم. أم أصدقاء. أم أخوة.

١١- التلامس الجسدى وعلامات القربى body contact and ties signs:

طبعاً التلامس الجسدى يساعد فى فهم الرابطة التى تربط بين الشخصين المتخاطبين.

١٢- التلامس الشخصى contact auto:

لماذا وكيف نلمس جسدنا الخاص.

١٣- إشارات متضادة Contradictory Signals:

وهى إشارات يصدرها الجسد ولكن يمكن أن تعطى معانى متضادة فى نفس الوقت.

١٤- علامات مبالغ فيها Signals Overkill:

وهى العلامات التى يقوم بها الجسد والتى يكون مبالغ فيها. وطبعاً تكون شخصية وإرادية.

١٥- تصرفات منطقية Territorial behaviors:

وهى التصرفات التى يقوم بها الجسد وفقاً لمنطقة محددة جغرافياً.

١٦- تصرفات الدفاع عن النفس protective signals:

وهى التصرفات الإرادية أو اللا إرادية التى يقوم بها الجسم لحماية نفسه.

١٧- تصرفات الخضوع Submissive signals:

وهى التصرفات التى يعبر فيها الجسد عن الخضوع أو الخشوع للطرف الآخر.

١٨- المظاهر الدينية displays religious:

وهى المظاهر التى يقوم بها الجسد أو يبدو عليها. ليعبر عن حالة دينية معينة.

١٩- حركات الإهانة insult signals:

وهى الحركات والإشارات التى يستخدمها طرف لإهانة طرف آخر.

٢٠- حركات التهديد threat signals:

وهى الحركات التى يستخدمها طرف لتهديد الطرف الآخر.

٢١- الإشارات الفاضحة over-exposed signals:

وتكون عندما يبالغ الطرف الأول فى إظهار الجسد أو شيئ ما بشكل مبالغ به. وبشكل فاضح.

٢٢- علامات الملابس clothing signals:

عندما نتحدث عن الملابس التى يرتديها الشخص. فتحدد عمله أو جنسيته أو معتقداته أو حتى حالته الاجتماعية والمالية.

٢٣- إشارات التغير الجنسى gender signals:

عندما تكون هناك أفعال جسدية معينة مخصصة للرجال. وبعضها الآخر مخصصة للنساء.

٢٤- الإشارات الجنسية signals sexual:

وهى الحركات التى يأخذها الجسد فى الأوضاع الجنسية.

٢٥- إشارات الوالدين signals parental:

وهى الحركات الجسدية التى يقوم بها الوالدين لتعبر عن العطف والحنان للأبناء.

٢٦- علامات الرُّضَّع infantile signals:

وهى الحركات البيولوجية التى يصدرها الرضيع.

٢٧- علامات تناول الطعام feeding signals:

وهى الحركات التى يأخذها الجسد أثناء تناول الطعام.

٢٨- حركات الرياضة sporting signals:

وهى الحركات التى يقوم بها الجسد أثناء ممارسة أنواع الرياضة.

٢٩- حركات الراحة resting signals:

وهى الحركات التى يقوم بها الجسد ليرتاح أو ليأخذ شكلاً مريحاً معيناً.

٣٠- لغة الصم والبكم mute language:

دراسة لغم الصم والبكم بتفاصيله.

المظاهر الدينية religious displays:

وهى المظاهر التى يقوم بها الجسد أو يبدو عليها. ليعبر عن حالة دينية معينة.

إذن اخترنا الآن منهج المقارنة. ولكن من سيكون الطرف الآخر فى المقارنة!! الخيار الأفضل لى هو الديانة المسيحية. لأننى على الأقل أعرف كيفية أداء الصلاة فى الديانة المسيحية وجميعنا نعرف الفرق الواضح بين الصلاتين. وهاتان الديانتان هما الأكثر انتشاراً فى عالمنا العربى وأستطيع الاعتماد عليهما ضمن بيئة ذات خلفية ثقافية مشتركة.

العبادة بكافة أشكالها هى خضوع لسلطان الله عز وجل وهيبته. والجسد عند الخشوع والخضوع يتخذ أشكالاً وحركات معينة تناسب هذا الخضوع. ولعل الصلاة هى أولى العبادات التى تصل العبد بربه.

ستناقش هذه الأطروحة الممارسات والحركات الدينية التى يقوم بها المصلى فى الديانتين المسيحية والإسلامية بعيداً كل البعد عن الخوض فى العقيدة بحد ذاتها.

مثال: كلمة بسيطة مثل AMEN وهى كلمة مشتركة بين الديانتين يمكن أن ترافق بشبك الأصابع مع بعض. أو بوضع راحة اليد على القلب. أو بإصدار لفظ الشهادة. أو بالتصليب - شبك ثلاث أصابع

ورسم إشارة الصليب - أو مثلاً بهز اليدين.

فى الصلاة المسيحية الجسد حر يفعل ما يشعر به. الجسد حر يتخذ الوضعية التى تناسبه أثناء الصلاة.. مثلاً كشبك أصابع اليدين وإخضاع الرأس. الانحناء. الركوع، الوقوف، شبك السبابة والإبهام والأوسط ورسم إشارة الصليب على الجبهة والجذع والقلب... الخ.

فى الصلاة الإسلامية يكون الجسد مقيداً بحركات معينة يقوم بها المصلى قبل الصلاة وأثناء إقامة الصلاة، فهى ٥ صلوات مفروضة يقوم بها المصلى فى أوقات محددة من النهار. يؤديها المصلى بوقوفه أولاً، ثم التكبير، الانحناء، الركوع، إخفاض الرأس أثناء الركوع حتى تلامس الجبهة الأرض. ثم الجلوس فى خشوع وأخيراً إنهائها بتحريك الرأس يميناً ويساراً. طبعاً الشفاة تتحرك عند هذه الحركات مصدرة ألفاظ وتعابير محددة وتتلو آيات من القرآن. ولا ننسى أن هذه التعابير يجب أن تكون باللغة العربية بغض النظر عن الخلفية اللغوية للمصلى.

وأخيراً يمكننا مناقشة بعض الرموز الدينية التى يقوم المسيحى أو المسلم بارتدائها. بمجرد أن نراه من بعد كيلو مترات نعرف أنه مسلم أو مسيحى بدون أن ينطق بكلمة واحدة.

لغة الجسم لغة أخرى تكشف بواطن الإنسان إذا قرضت امرأة تفاحة وهى على أريكة مع رجل فماذا تعنى؟!! الواقع أن لغة الاتصال وتبادل الحديث لا تعتمد اللسان والفم وما يخرج منهما نطق لغوى بل تتشارك معهما أدوات الجسم بالتواءته وبانفعالات الوجه والأيدى والأصابع، كل هذه الأدوات تتشارك فى التعبير وليس الصوت فقط وهذه ما يسمونها بلغة الجسم. ولهذا فاللغة ليست لغة واحدة بل لغتان هما لغة النطق أو اللغة الصوتية ثم اللغة الأخرى وهى لغة لا

صوتية ينطقها الجسم بالإيماءات وبتحركات الجسم والأعضاء. الكثير منا لا يعرفون لغة الجسم التى تشمل حتى ومضات العين وإيماءات حاجب العين والجفون وتعابير الوجه. لغة الأصوات أو لغة الجسم ولغة الأصوات لاحقها علم النفس الاجتماعى فى كل الأحاديث الجارية فيما يعرف بعلم النفس الشعبى وهو تعبير يراد منه تطبيق لغة الجسم مع الروابط الظاهرة فى حركات الجسم الإرادية واللاإرادية، وهى فى كثير من الأحيان موضوع غير متفق عليه فمثلاً الابتسامة قد تنتج بالإرادة أو اللا إرادة. أما لغة الجسم الإرادية تعنى انتباهاً ووضعاً يؤخذ باللاارادة إذ نجد الابتسامة إرادية وحركات الأيدى بل حتى تقليد الشخص المقابل لذا فإن لغة الجسم اللاإرادية تنطبق عن العديد من أشكال الاتصال اللاصوتى وهى حركات مقصودة كلياً أو جزئياً، ويعرف الشخص ما يريد التعبير عنه. أما لغة الجسم اللاإرادية ففى كثير من الأحيان تظهر بتعابير الوجه ويرون أنها من الوسائل للتعرف على انفعالات الشخص الذى يجرى الكلام معه. فى البداية كانت دراسة لغة الجسم قد بدأت بدراسة لغة الحيوانات وهى تشير إلى بعض أشكال اللغة التى بدأ بها الأجداد وكانت نوعاً من اللغة اللاغوية وهى التى تبدلت مع الأزمنة السحيقة وتركت آثارها فينا. بعض الحيوانات تستطيع معرفة لغة جسم الإنسان بطريقة إرادية ولا إرادية فى طريقة تعرف بتأثير (كلفرهانس) فيما يعرف بعلم النفس المقارن وهى الطريقة التى دفعت إلى تلقين (واشو) الشامبنزى لغة الإشارة الأمريكية بدلاً من الكلام وقد نجحت محاولة لتفهيم القرود لغة الإنسان. الواقع أن لغة الجسم نتاج تأثيرات كل من الوراثة والمجتمع فالأطفال الضريرون (المكفوفين) يبتسمون رغم أنهم لم يروا الابتسامة بعيونهم. عالمة السلالات (أيرينس ايبسفيلد) تدعى

أن عدداً من عناصر لغة الجسم كانت عالمية عبر الموروث ولابد أنها (أنماط حركة ثابتة) تحدث عبر سيطرة الغريزة.

وبعض أنماط لغة جسم الإنسان تظهر استمرارية الاتصال مع حركات القرود رغم أنها تتبدل فى المعنى. وأكثر الحركات نقاوة هى وضع النطق بـ (نعم) و(لا) بين الناس إذ تتأتى من التعلم أو المراقبة بعفوية فى المجتمع. أن الكثير من الناس يرسلون ويستقبلون إشارات لا لغوية فى كل الأوقات وهذه الإشارات تشير إلى ما يشعرون به حقاً. وهناك أسلوب لقراءة الناس بطريقة دراسة صورة المرء لنفسه بالمرآة فى مقابلة تجعله يدرس حركات جسمه باطمئنان. وهذه الطريقة لا تنطبق على دراسة المصابين بصعوبة النطق لان حركاتهم ليست اعتيادية ولأن لغة الجسم هى المتحكمة على لغة النطق. والأهم قولاً أن لغة الجسم تلعب دوراً كبيراً فى حالات التودد والعلاقات العائلية والحب. ولغة الجسم تلعب دوراً كبيراً فى البيع والشراء لهذا فإن مؤسسات البيع الكبيرة تدرب أفرادها، كشركات التأمين وبيع السيارات تدرب وكلاءها على فهم لغة الجسم. وهناك إشارات جسمية تعكس حالات طبيعية ومرضية فتحت ضغوط اليأس والقلق تبدأ الساقان بالاهتزاز وعند الكذب فإنه وجه الكاذب ينقلب ويتحاشى الاتصال بعينيه وينظر إلى اليسار لتأليف معلومات بينما يبدأ بمسح العرق من باطن يديه.

وفى حالات العنف يبدأ شد العظلات وتتحول الأيدى إلى قبضات والجسم فى استعداد تام للمواجهة، وفى حالات القلق تتبدل الأوداج وتتبدل معدلات التنفس مع حركات عصبية للرأس. أما فى الحيوانات فهناك أبحاث موثقة فى حالات من اللبائن عند تزاوج الانثى والفحل

فأحد البهام يبدأ بمناورة أرضية ليجذب الأنثى. أما تصليب الذكر فى أنواع أخرى من البهائم فتعنى تحدى الآخرين من دخول المنطقة فى وقت يقوم به بنطح الثور القريب منه وبهذا تنجذب الأنثى له، وفى كثير من الأحيان يبدأ الثور بنطح شجرة لاستعراض قوته والاستعداد لجولة التواد بين الحبيب والحبيبة. عضلات الوجه فى تقلصاتها وانفراجاتها هى أكثر إسهاماً فى فعاليات التوصيل والتفاهم فكل واحد منها يفهم ما معنى الابتسامة أو تجهم الوجه وهذه مفهومة فى كافة أقطار العالم دون اعتبار للغة أو الثقافة السائدة.

وفى بعض الأحيان نجد أن الاحتضان يتكلم عن نوع الاهتمام المتواجد بين اثنين فهو صادق بين الأم وأولادها. ولعل أحسن مثل يمثل البديل للنطق بـ (نعم) أو (لا) هو الاستعاضة بلغة الجسم وبتحريك الرأس، وهذا يعطى المرء لغة أخرى بديلة وهى لغة الأيدى والبدن. الواقع أننا نفهم الكثير مما يتكلم به الجسم من أوضاع التواد والحب والكراهية والشراسة بالبديهية ولكننا لا نلمسها. هناك مقولة قديمة هى (حب من النظرة الأولى) وليس (الحب من الكلمة الأولى)، ويعنى ذلك التقاء العيون فى قاعة أو اجتماع ويعنى أن الجسم ينطق بأكثر مما تعنيه الكلمة. اللغة الجسمية تعرض الأهداف والدوافع كما تعرضه الإعلانات وتصرفاتنا تؤدى إلى تفسيرات كثيرة إذ نحن نتصرف والآخرون ينفعلون بانفعالات متباينة، وفى قاعات الاجتماعات تبتسم المتكلمة لكن أثرها فى كل واحد منا يستجيب بطريقته. لغة الجسم تسمى أيضاً السلوك غير الناطق إذ حتى عندما نصمت فأننا ندع حالتنا وأحاسيسنا وعواطفنا تنطلق. الواقع حين نتحدث لا نرى أنفسها فى المرآة كيف يتحدث جسمنا فحينما تتحدث فتاة عن

صديقها وهى على أريكة طبيب الأمراض النفسية المريحة قائلة أنها لا تزال تحب صديقها الذى يسئ لها فإنها تهز رأسها من جهة إلى أخرى وعندما تتكلم دون أن تلحظ ذلك ولو كنا أمينين مع أنفسنا للاحظنا أننا نقوم بنفس ما فعلته تلك الفتاة على طاولة الطبيب المريحة. وكثيراً ما نلجأ إلى الكذب الأبيض عندما يسألنا رب العمل كيف حالك فإن الجواب الأول سنقوله (اننى حسن) أو (جيد جداً) ولكننا مع ذلك فإننا فى دواخلنا قلقون ما إذا كنا قد أجبنا ما يريد رب العمل أن نقوله. يقول أحد الثقاة أن الكاذب لو سُئل (هل أكلت البقلاوية الأخيرة؟) فإن إجابته تتضمن نفس الكلمات التى وجهت له وهى (كلا لم آكل البقلاوية الأخيرة) ولو كان صادقا لقال: (لا لم آكلها). ويعنى ذلك أن الكذابين بدلاً من ينفا الأمر يلجأون إلى النكران. والكاذب يتحدث بطبيعة مبالغ فيها، وفيها إضافات لإقناع الآخر ولا يرتاح لوقفات الكلام خلال التحدث. والكذاب يضيق بالتأكيدات ويركن إلى التعميم. لغة الجسم صامتة فالشخص الذى يضع أصبعه على خلفية أذنه إنما يعتمد الكذب فى حديثه أما كيف يحدث ذلك فإن الأمر يحتاج تحليلاً نفسياً أكبر. ويقول الخبراء أن الشخص العريق فى كسر القوانين لا يحرك يديه أمام المحققين وكذلك السياسيين الذين يقفون أمام كاميرات التلفزيون لا يحركون أيديهم أن هم أرادوا تمرير بعض الكذب. لهذا يقولون من باب الطرافة أن المرأة التى تجلس مع رجل على مضجع وتنهش بيدها تفاحة فأنها تفصح عن شئ غير غامض إلى الرجل.

٤- تفسير حركات اليد:

توما شمانى - تورونتو

ضم الذراعين: عندما يقوم الشخص الذى تتحدث إليه بضم ذراعيه، فهو يريد أن يقول أتركنى لوحدى أو لا أتقبل ما تقوله أو غير مهتم به.

الذراعان خلف الرأس، والميلان إلى الوراء: فى علاقة جديدة، غالباً ما تستخدم هذه الحركة للتعبير عن الرغبة فى السيطرة أو القوة.

الجسم المشدود: التصلب، أو الحركة الجسدية المتشنجة، أو اليدان المشدودتان أماماً أو راحتا اليد المتجهتان نحو الأسفل على الطاولة، كل هذا يشير إلى الاهتمام بالموضوع.

اليد التى تغطى الفم واللحية: يدل هذا على أنك غير صريح، أو ربما تقول الكذب أو ربما تشعر بعدم الأمان والضعف. وإذ تلمس وجهك حينما يتحدث إليك شخص ما آخر، فيمكن أن يعنى هذا بأنك لا تصدق ما يجرى قوله أمامك.

التململ: إن الحركة هنا وهناك، واللعب ببعض الأشياء والنقر بالأصابع، كلها أمارات تدل على السأم، أو العصبية أو نفاد الصبر.

تقارب الركبتين عند إجابتك عن السؤال: يعنى أنك جرحت مشاعر محدثك وتسعى إلى تخفيف حدة الضغط.

الميل بعيداً: إن تجنب الاقتراب، حتى عند إعطاء شئ ما للشخص، يعد علامة سلبية جداً. ولغة الجسد السلبية لا يعتد بها إلا بشكل أقل من اللغة الإيجابية بوصفها مؤشراً ينم عن الارتياح.

إن الأفعال السلبية يمكن أن تدل على أن الشخص متعب، أو ربما ناجمة عن قضايا أخرى تثقل كاهل هذا الشخص. وغالباً ما تكون وضعيات جسد المرء أو حركاته بلا معنى. فبعض الأشخاص يبتسمون

أو يعبسون بشكل طبيعى. وآخرون يميلون برؤوسهم طوال الوقت؛ فيما لا يفعلها البعض الآخر البتة. بعض الأشخاص لا يستطيعون أن يجلسون فى كرسى لأكثر من دقائق قليلة دون أن يصالبوا أذرعتهم؛ بينما يجلس آخرون منتصبين وأيديهم إلى جانبهم.

ما يهم هنا، على أية حال، هو الانتقال من وضع جسدى ما إلى وضع آخر. لكن عندما يبدأ نفس الشخص بالانحناء إلى الخلف ومن ثم يتحرك تدريجياً إلى الأمام مع استمرار الاجتماع، فهذا يعنى تواصلاً لا لغوياً.

■ ■ ■

الفصل الثانى

أنواع لغة الجسد

١- لغة الجسد المغلقة:

الإشارة بالأصابع نحو مستمعك أو نحو الطاولة يبدو عدائياً جداً والمستمع يمقت هذا لذا استخدم لغة مفتوحة.

اليدان خلف الرأس والانحناء إلى الوراء فى الكرسى: يعبر عن موقف استعلائى، أنانى.

اليد على الرقبة: يعنى أن الشخص الذى تتحدث معه يكون مصدر ضيق.

منع النظر بإغلاق العينين باليدين أو التحويل بعيداً (أى ليس هناك تواصل بالعيون): يشير إلى أنك لا تؤمن بما يقول/ ليس بوسعهم أن يفهموك. إنه فعل دفاعى.

الذقن على اليدين: يدل على الملل.

اللعب بالقلم أو بأى شىء فى يديك: يعبر عن الملل أو العصبية.

٢- لغة الجسد المفتوحة:

- **الانحناء إلى الأمام:** إشارة إلى الإصغاء.
- **الإيماء بالرأس:** دلالة على الفهم لا تستخدم هذه الحركة أمام الكاميرا.

- **إمالة الرأس (عند الإصغاء):** يعنى أنك مستعد لسماع الحقائق. لا تقم بهذه الحركة أمام الكاميرا.

- **الراحتان المفتوحتان:** إننى أصدق بهذا، وتعد إشارة مخلصة.

- **لمس مؤخرة العنق:** إنك مصدر إزعاج لمتحدثك.

- **لمس ذراع شخص آخر:** تؤدى هذه الحركة إلى ترسيخ العلاقة.

٣- فن التفاوض:

ركز على الإشارات غير الكلامية:

ربما تكون والدتك علمتك أنه من سوء الأدب أن تحملق فى الآخرين، لكن عندما تتفاوض فى اتفاق تجارى مثلاً فإن الملاحظة الدقيقة للخصم تكون منطقية ومطلوبة بالملاحظة الدقيقة لكل الحركات الجسدية التى تصدر من الخصم عادة ما تستطيع التوصل إلى ما إذا كان يخبئ شىء أو لا يقول الحقيقة.

مفتاح العمل هو ألا تحدق بشكل ملحوظ وهذا يعطى الخصم إحساساً بعدم الارتياح فيتخذ الحذر لكن أن تكون مدرك بتحركات جسده من خلال ومضات عارضة تراها بعين يبدو من مظهرها أنها صديقة (ودودة) إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الإنسان.

عن ماذا يجب أن تبحث؟ الخبراء الذين درسوا لغة الجسد يقترحون عملية من خطوتين:

الأولى: حدد فى البداية نوع التصنع أو التكلف عن طريق حوار ودى قبل بدء المفاوضات لترى إذا كان خصمك يتبنى فجأة سلوكاً مغايراً «يجب عليك ملاحظة الناس لفترات طويلة لتعرف النمط الأساسى لكل منهم» كما قال «ديفيد حيانو» مؤلف كتاب "Poker Faces" عندما تعرف

كيف يتصرف الشخص فى الأحوال العادية قد تصبح لديك القدرة على تحديد متى يرتدون قناع ويبدءون فى التظاهر بشىء غير حقيقى.

«حيانو» أستاذ متقاعد فى علم «الانثروبيولوجى» (علم الإنسان) من جامعة كاليفورنيا وقضى وقتا طويلاً فى دراسة لغة الجسد لدى لاعبى البوكر ووجد إنك يجب أن تقضى وقتا فى بناء صلة أو علاقة مع خصمك، لماذا؟ لأنك عندما تعرف كيف يتصرف شخص ما فى أحواله العادية "natural behavior" ستعرف متى يخفى شيئاً فمثلاً عندما تتحدث مع شخص وتجده مندفعاً ومتكلماً فى الأحوال العادية ثم تجده أثناء المناقشات والتفاوض هادئاً وحليماً أو يتحرك حركات عصبية أو يفرط فى عمل شيئاً ما كالتدخين مثلاً فلك أن تتوقع أن شيئاً غريباً سوف يحدث.

قد يكون لغز أن يكون خصمك يخفى عنك معلومات مثلاً. «حياتو» يقول أنه فى لعبة البوكر على سبيل المثال: اللاعب الذى يرمى الأوراق بقوة على المائدة أو الذى يبدو فجأة متهوراً وعدوانياً قد يكون يخفى بغرورة ضعف الورق الذى يحمله.

نفس المنطق ينطبق على الخصم الذى يصرخ ويكرر أنه تنازل كثيراً وأنه صاحب حق فى حين أنه لم يتنازل إلا عن القليل جداً مما كان يتوقع وأنه ليس صاحب حق أصلاً.

يوجد نطاق من المؤشرات الغير لغوية قد تساعدك مثل الرايات الحمراء خلال المفاوضات. الخبراء يقترحون أن تهتم بشكل خاص بيدى الخصم ووجهة لفهم هذه الإشارات حيث تعمل على كشف البرنامج الذى أعده الخصم لمواجهتك كما قال «ديفيد موين» الخبير النفسى لمنظمات الإشارات، تتضمن على سبيل المثال انقباض الصدر

وحركات الشفاة (مثل عض الشفة) والرمش اللا إرادى للعينين والازدراد (ابتلاع اللعاب) وتنظيف الحنجرة فطبقاً لموين الشخص المفاوض الذى يبدأ بالتنفس بسرعة قد يكون لا يقول الحقيقة.

ويمكن ملاحظة عمق وسرعة التنفس عن طريق ملاحظة حركة الأكتاف حيث ترتفع الأكتاف وتسقط إلى الأسفل مسافة أكبر من المعتاد. وقد لاحظ «موين» أن معظم المتدربين على مهارات التفاوض يركزون على الأوراق التى يحملونها بدلاً من التركيز على تحركات الخصم مضيعين أهم الفرص لقراءة لغة الجسد.

وقد تحتاج هذه الملاحظة "إذا أردت الهرب من تركيز شخص على تحليل لغات جسدك أشغله بشئ ما (تقرير يقراءة مثلاً) كى تتفرغ أنت لإخفاء انفعالاتك وإذا كان الموقف عكسياً أى إذا كان خصمك يحاول الهرب من ملاحظاتك بإعطائك تقريراً ليشغلك عن ملاحظته ضع التقرير جانباً وقل له "لم لا تخبرنى عنه بنفسك؟ أو ماذا بالتقرير يا سيدى؟".

فكلما كان اتصالك البصرى بالخصم مستمراً تستطيع الحكم عما إذا كان ما يقوله لك متفق أو مختلف عما تشير إليه إشاراته غير اللغوية حتى محترفى عقد الصفات الذين يعرفون كيف يغلفون تعبيراتهم بقناع مغاير لما يريدون الإعلان عنه بالكلمات قد يقعون فى شرك أن تفضحهم أجسادهم وحركاتهم اللاإرادية.

راقب علامات الخداع كما يقول «ريموند ماكجرايم» مؤلف «إغراء الصمت» "Silent Seduction" حيث أن الخداع تكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الأنف أو هز الرأس جانباً بسرعة أو الميل المفاجئ بالجسد بعيداً عنك إذا حدثت مثل هذه

الأشياء فإنها تشير إلى شىء حيوى أو هام فى عملية التفاوض.

عندما يكذب الناس فإنهم لا إرادياً يريدون الاعتذار عما بدر منهم ويشعرون بالذنب وهذا يظهر فى الإشارات الغير منطوقة لأجسادهم بعبارة أخرى قد تدفعك لغة الجسد للثقة بالمتحدث ابحث عن علامات الانبساط مثل فتح راحة اليد فإنها علامة على الانفتاح، الأمانة، وكلما امتدت اليد المفتوحة أمامك فكأن الشخص المتكلم يقول ليس لدى ما أخفيه.

الآن تعرف ما الذى يجب أن تبحث عنه عند التفاوض - تنبه لكل حركة ولو كانت ضئيلة يأتى بها الخصم - أحذر أن تبنى رأياً على استنتاج متهور مبنى على إشارة واحدة لكن بناء على أكثر من إشارة يمكنك أن تحدد على ما سوف تركز فى المفاوضات.

٤- مظهر الجسد:

(الطلة - السيماء - المحيا) أجسادنا تقول الكثير عنا بطرق متعددة مثلما نتواصل باللغات تماماً لمن يفهم لغتها، التحركات الجسدية تستطيع أن تشير أو تحدد اتجاهك أو موقفك أو شعورك بينما أيضاً يمكنك أن تتعلم منها.

حركات الجسد تشمل الرأس والعينين والأكتاف والشفاه والحواجب والرقبة والساقين والذراعين والأصابع والإشارات والإيماءات كلها قد تشير إلى أى مدى نشعر بالراحة والسعادة والمودة والقلق والعصبية والعديد من الرسائل، الأخرى مع وجود العديد من الأعضاء التى تنقل الرسائل قد يحدث لك ارتباك وتشويش فى فهم معنى الرسائل غير المنطوقة، فقط فكر فى الرسائل المختلفة التى تصل لك فى مواجهة الشخص من مسافات مختلفة وبوقفات مختلفة

هنا تكون بدأت تستخدم جسدك فى توضيح المعنى.

هنا يكون الحديث تطرق بنا إلى موضوعات أخرى: دراسة المسافات بين الأشخاص فى المواقف المختلفة proxemics والمظهر والاتصال العينى eye contact والتصرفات الجسدية لذا يجب أن نتطرق قليلاً لمنطقة منها.

دراسة المسافات بين الأشخاص فى المواقف المختلفة Proxemics:

هى المسافة أو الفراغ الموجود بيننا وبين الآخرين (الحيز)، مدى تقريب الأشخاص أنفسهم من الآخرين أثناء الحديث، أخذاً فى الاعتبار نوع العلاقة بينهم. تختلف المساحة من مجتمع إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى لكن فى المجتمع الأمريكى فإن المسافات التالية هى المعيارية:

(٠ : ٤٥) سم مسافة الحميمية (تقتصر على أفراد الأسرة والأصدقاء المقربين).

(٤٥ : ١٢٠) سم مسافة عادية (تستخدم فى معظم التعاملات العادية).

(١٢٠ :٣٦٠) سم مسافة رسمية (تستخدم فى معظم التعاملات الرسمية).

المظهر Appearance:

المظهر هو العامل الثانى الهام فى الاتصالات غير اللغوية. فى المجتمعات هذه الأيام السبب فى ارتداء الملابس تغيَّر من الحاجة إلى الدفء إلى التعبير عن الذات فالمراهقون يستخدمون الموضة ليعبروا عن اجتماعهم على رأى أو فكر أو جماعة معينة نحن أيضاً نستخدم الملابس للتدليل على أهمية أو ثقافة مرتديها فمثلاً نظن أن مرتدى

البدلة قد يكون رجل أعمال أو موظف كبير ومرتدى الروب الأسود هو محام أو قاض أما البالطو الأبيض والسماعة فتدل على الطبيب والعديد من المناصب التى تحتاج لارتداء زى رسمى.

الزينة هى شكل آخر للمظهر مثل ارتداء المجوهرات الغالية. أيضاً من المظاهر الأخرى النظافة - تصفيف الشعر - تقليم الأظافر والمكياج الأنثوى.

على العموم المظهر هو وسيلة الاتصال الغير منطوقة التى يدركها الناس ويتعاملون معها ببراعة وهى تتلخص فى كيف نبدو وكيف نحب أن يرانا الآخرين.

الاتصال العينى Eye Contact:

الكثيرين يقولون وأرجوا أن تتذكروا هذا عنى "العين نافذة إلى العقل وما فيه".

هذا يوضح بقوة قدرة العينين فى الاتصالات الغير ملفوظة حيث يمكن للعين توصيل رسائل المنع والمنح والدفاع والتدليل والطلب بين الناس. الأفراد الذين يستخدمون الاتصال العينى يبدون واثقين من أنفسهم مقنعين جديرين بالثقة.

بعض الأشياء الهامة على طريقة افعل ولا تفعل فى الاتصالات العينية:

إذا كنت تجد صعوبة فى التحديق فى عين الخصم ببساطة انظر لأى شىء فى وجهه.

عندما تتكلم فى مجموعة أنظر لكل فرد منهم.

تعامل وانظر مع الأشخاص المحوريين والذين عندهم القدرة على اتخاذ القرار.

انظر إلى رد فعل المستمعين.

لا تتطرق بنظرك إلى الأرضية أو إلى النص المكتوب أو أى شئ آخر يؤدى بك إلى أمالة رأسك بعيداً عن المتلقى.

لا تنظر إلى المستمعين السيئين الذين قد يلهونك أو يحولوا انتباهك.

■ ■ ■

الفصل الثالث

أنماط السلوك الجسدى

١- الجسد Body:

كما ذكرنا سابقاً هناك العديد من أعضاء الجسد تحمل رسائل غير ملفوظة هذا النوع من الرسائل يسمى كود Kinesic إنه مكون من شعارات وتوضيحات وتنظيمات وتأثيرات ظاهرة وتوصيلات (أو موصلات) يكون سلوكها مختلف باختلاف سلوكك وحركات جسدك. أول وأهم العناصر الخاصة بكود kinesic هى طريقة الوقوف أو الجلوس.

العوامل التى تؤثر على حكمنا عليها:

- درجة الاسترخاء.
- الراحة.
- عمودية الظهر (القامة المفرودة).
- مواجهة المستمع.
- الجودة فى توزيع ثقل الجسم.
- توحى بالثقة بالنفس والانتباه والنظام.

تحريك جذع الجسد يطلق عليه الإيماء بالجسد. الكثير من الإيماءات تستخدم بشكل مخطط لتغيير الجو العام moodأو لجذب الانتباه أو لتدعيم فكرة معينة.

مثال: التحرك جانباً لبدء تحويل الحديث أو التقدم للإمام للتأكيد على معنى معين، إيماءات اليدين من أهم الإيماءات نظراً لأنها ملحوظة للمستقبل بوضوح لذا فمن المهم جداً أن توظفها لتتناسب منها الرسائل التى تريد توصيلها بشكل طبيعى، كما يمكنك استخدامها فى التعبير عن الشكل والحجم يمكنك أيضاً استخدامها كوسيلة لمس وهى وسيلة هامة وقوية لتوصيل الرسائل والأحاسيس.

مع ذلك اللمس أمر خطير لأنه يجب أن تدخل للمنطقة الحميمة للشخص حتى تستطيع لمسه وقد ينتج عنه رد فعل لأنك قد لا تكون مرغوباً فى وجودك بهذه المنطقة أو قد يعتبرك تكسر الحواجز بينكما. آخر منطقة هى تعبيرات الوجه وتتميز بأنها فطرية إلى حد كبير ولكن أيضاً يمكن تعلمها إلى حد ما بوجود مجموعة كبيرة من العضلات والأعضاء مثل الفم والأنف والشفاة والخدود والعينين فى الوجه فإنه يعتبر أكثر المناطق المعبرة عما فى داخلنا، يمكن للوجه أن يسأل أو يظهر الشك أو الدهشة أو الحزن أو السعادة والكثير من الرسائل الأخرى.

فيما يلى قائمة ببعض أنماط السلوك الجسدى والرسالة التى تحملها:

١- **الانحدار فى الوقوف/ الجلوس:** ضعف العزيمة/ النشاط.

٢- **الوقفة/ الجلسة المنتصبة:** نشاط/ عزيمة/ طاقة/ ثقة بالنفس.

٣- **الميل بالجزع للأمام:** الانفتاح والاهتمام.

٤- **الميل بالجزع بعيداً:** لامبالاة/ موقف دفاعى.

٥- **تشابك الذراعين:** موقف دفاعى.

٦- **عدم تشابك الذراعين:** الاستعداد للاستماع.

إن إرسال إشارات بدون كلام هى لغة الجسد الهامة جداً فى المقابلات الشخصية الخاصة بالحصول على وظيفة على سبيل المثال سواء كنت أنت طالب الوظيفة أو الممتحن.

عندما نشعر بالضغط العصبى وعدم الراحة لكل منا عاداته التى يصرف بها انتباه الآخرين عما يقوله مثل عض الشفة أو التململ أو تحريك اليدين.

إليك بعض الحركات الضارة فى المقابلة الشخصية:

- التحية والمصافحة.
- إشارات الوجه.
- العينين.
- الرأس.
- الفم.
- القدمين.
- علامات النجاح السبعة.

٢- التحية والمصافحة:

البعض يصافحون بيد كأنها سمكة ميتة (يد رخوة) وهى لا تشجع أحداً على ترشيحك للوظيفة أو الثقة بك وكذلك المصافحة بيد حديدية كأنها يد بلدوزر. السلام المثالى يبدأ قبل الاجتماع ويعطى التأثير المناسب بمصافحة من ثلاث مراحل:

١- اليد نظيفة والأظافر مقلمة.

٢- يدك دافئة وخالية (لا تسلم وفى يدك مفاتيح أو قلم) ولا

يوجد بها ماء أو عرق.

٢- المصافحة تكون بأدب بكل الكف وبحزم مع ابتسامة دافئة.

تذكر أنك إذا بدأت المصافحة فهذا يعطى رسالة بأنك تريد السيطرة على المقابلة أو الاجتماع وهذا ليس انطباعاً محبباً لدى المدير المستقبلى المحتمل، الأفضل أن تنتظر اللحظة المناسبة وتدع الجالسين أمامك يمدون أدييهم أولاً. وإذا وجدت نفسك قد مددت يدك لا تتردد ولا تسحب يدك مرة أخرى لأن هذا يعطى رسالة بأنك غير حاسم ومتردد، على العكس ابتسم بإشراق وقم باتصال عينى جيد. استخدم يد واحدة فى المصافحة وهز يدك عمودياً وليس أفقياً ولا تمد يدك بمحازاة كتفك كخط مواز للأرضية كأنك نخلة. ولا تشد راحة يدك كثيراً لأن هذا يعطى انطباعاً بأنك عدوانى.

٣- تفسير ملامح الوجه وتعبيراته:

بمجرد أن تجلس توقع أن يبدأ محدثك بالكلام فحاول أن تقلل عصبيتك وتوترك وراقب الإشارات الصادرة منك، إبدأ بعمل الاتصال البصرى، كما أن اللجنة ستقوم بذلك أيضاً (أى توقع أن إشارات وجهك سوف تلاحظ جيداً على الأقل على مستوى اللاشعور).

اللغة التى نتكلم عنها مليئة بالتعبيرات ذات المذاق المعبر عن تأثير إشارات الوجه مثلما نقول "عيون حرامية" "شفايف كتومة" "حاجب كثيف" "عيون مبرقة" "عيون لامعة" "عيون سرحانة" "عيون قطط" كلها تعبيرات تحاول اختزال الكثير من الكلمات فى عبارات موحية لمحاولة التنميط والحكم بعدالة سواء بوعى أو بدون وعى على الأشخاص وقدراتهم وكفاءاتهم، الحكم قد لا يكون دقيقاً وعادلاً لكن الواقع أنه يصعب تغييره.

الابتسامة الضيقة والتوتر فى عضلات الوجه عادة تنم على القدرة على التعامل مع الضغط العصبى، التواصل البصرى لمدة قصيرة قد يعنى أنك تخفى شيئاً ما، حزم الشفاه وإغلاق الفم جيداً توحى بطبيعة سرية للشخص.

العُبُوس والنظر إلى الجوانب والنظر من فوق النظارة يوحى بالغطرسة والتكبر، النظر بالعينين لشخص ما يظهر اهتماماً ما بهذا الشخص وإظهار الاهتمام هو خطوة لإحداث التأثير المطلوب (تذكر أن كلاً منا يحب ذاته كثيراً) تذكر أن النظرة يجب أن تكون هادئة ثابتة غير عدوانية ولا متفرسة.

لأنه من السهل جداً إساءة استخدام النظرة، لذا يجب أن تتمرن لتتجنب العوائق مثل النظر بعيداً عن المتحدث لمدة طويلة بينما هو يتكلم، إغلاق العينين بينما شخص يوجه لك الحديث يؤدى إلى تكرار تغيير بؤرة التركيز لنقطة أخرى مما يعطى انطباعاً سيئاً عنك.

بالطبع يوجد اختلاف كبير بين أن تنظر إلى أو أن تحدق فى شخص ما! بينما المتحدث ينظر للأمام طوال الوقت خالقاً مثلثاً ذهنياً بالاشتراك مع العينين والفم، عيناك ستتبعان المسار الطبيعى المستمر مع النقاط الثلاثة.

ثلاثة أرباع الوقت ستجد أنك تنتهج هذا المنهج ويمكنك أن تكسر القاعدة بالنظر إلى يدى المتحدث أو النظر إلى النوتة الخاصة بك هذا يترك أثراً أنك متيقظ ومخلص بينما التحديق فقط يترك إحساس أنك عدوانى مولع بالتحدى والقتال.

واحرص على ألا تقطع الاتصال العينى بشكل مفاجئ وتحول تركيزك بطريقة تتلف جو الاحترام الذى تجلس به، التحديق أسفل

كتف الممتحن علامة على الألفة الزائدة وقلة الاحتشام (يجب مراعاة هذا النقطة وخاصة إذا كان الممتحن امرأة وأنت رجل أو العكس).

الحواجب تبعث برسائل مثل العينين، فتحت الضغط قد تتجعد (تكشر) وهذا يعطى انطباعاً سلبياً حول قدرتنا على مواجهة التحديات فى عالم الأعمال، أفضل نصيحة أن تأخذ نفساً عميقاً وتجمع شتات نفسك.

الرأس:

هز الرأس كثيراً يعطى انطباعاً بإنك غير صبور ومتلهف للكلام بمجرد ما تتاح لك الفرصة.

أبطئ من الإيماء وهز الرأس وعلى الجانب الآخر أكد على الاهتمام بما يقال وأنك تؤكد على كلامه وتشجعه على الاستمرار (أى لا تزيد المقاطعة).

أمل الرأس قليلاً بسرعة مع الاتصال البصرى وابتسامه طبيعية تظهر الصداقة والجدية (لا تكثر من هذا الأسلوب).

الفم:

مبدأ واحد يرشدك إلى لغة جسد جديدة "اتجه لأعلى ولا تتجه لأسفل" انظر إلى اثنين من الملاكمين بعد المباراة الخاسر سقط للأسفل وحاجبه مخيط وعينه تنظر للأرض.

بينما المنتصر يبتسم بثقة يشق طريقه إلى الأمام وإلى الخارج زراعاه مفرودتان لأعلى، ظهره مستقيم، اكتافه مربعة، الأول يعطينا انطباعاً بالهزيمة والغضب والإحباط بينما الثانى يعطينا إحساساً بالسعادة والتفتح والدفء والثقة.

القدمين:

بعض الإشارات الواردة من القدمين قد تعطى انطباع سلبى حيث أن بعض الأشخاص الذين يرتدون أحزيتهم على عجل قد تجد رباط الحذاء متدلى ويصدر أصواتاً نتيجة اصطدامه بالأرض مما يعطى انطباع بالفوضوية.

٤- إشارات النجاح السبعة:

إلى الآن كنا نتكلم عن الإشارات وكيف نتجنب مخاطرها لكن لم نتكلم عن أى الرسائل يجب أن نرسلها؟ وكيف؟

هناك قائمة منس بع اقتراحات عامة تؤدى إلى لغة جسد متميزة وهى:

١- امش ببطء وتأن وبخطوات واسعة.

٢- عند المصافحة أعط نظرة صديق خاطفة ترفع فيها الحاجبين وتخفضهم سريعاً مع اتصال بصرى وابتسامة طبيعية.

٣- استعمل أسلوب المرايا. اعكس الإشارات الجيدة من محدثك ولا تعكس الإشارات السلبية إذا مال محدثك للأمام مل معه كأنك تريد أن تسمع أكثر أما إذا مال إلى الخلف فلا تفعل مثله. إذا ضحك ابتسم أنت أو اضحك بنبرة أقل منه.

٤- كن يقظاً لوضع رأسك، ابقه عالياً وعيناك إلى الأمام دائماً.

٥- تذكر أن تحول بصرك من وقت إلى آخر حتى تتجنب الانطباع بأنك تحدق وعندما تفعل هذا لا تنظر ابدأ للأسفل بل أنظر لليمين أو اليسار ببطء.

٦- لا تتعجل القيام بأى حركة.

٧- استرخ مع كل نفس.

أن تكون مدركاً بتحركات جسده من خلال ومضات عارضة تراها بعين يبدو من مظهرها أنها صديقة (ودودة) إلى أن تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الإنسان.

■ ■ ■

الفصل الرابع

فن وعلم قراءة الناس

الجزء الأول: فن وعلم قراءة الناس:

عنه: مرشد عملى وفعال يساعدك على رؤية ما يفكر فيه الناس بوضوح من خلال فهم شفرات التواصل، الصوت، الوجه، لغة الجسد، الكلام. إن هذا الكتاب يساعد القراء على اجتناب السلبيين من الناس وجذب الإيجابيين منهم.

هل تمنيت يوماً ما أن تعرف الكثير عن الشخص الذى أمامك دون الحكم على مظهره؟

هل راودك شعور غريب تجاه شخص لأول مرة تقابله ولكن لم تستطع أن تترجم هذا الشعور؟

هل حكمت على شخص بأنه صادق أو كاذب وكان حكمك فى محله وتريد أن تعرف كيف اتخذت هذا الحكم من قبل أن تتعامل معه؟

كيف تستطيع أن تقرأ الآخرين قراءة صحيحة وبالطرق العلمية المثبتة من خلال أربع شفرات سيتم توضيحها، وحتى لا نصدر إحكامنا بناء على المظهر الجسدى، فهذا أمر شديد الخطورة وينطوى عليه إخلال بمبادئ العقل وهذا الكتاب لا يحثك على ذلك، وإنما هو مصمم لمساعدة الناس وليس التحامل عليهم والابتعاد عنهم وسيساعدك على إدراك إشارات الآخرين، والتى قد تكون فى صالحك

أو ضدك. فالكتاب يحتوى على ثلاثة أجزاء رئيسية، الجزء الأول يتحدث عن فن وعلم قراءة الناس وأنواع طرق التواصل بين الأشخاص بصفة عامة مع بعض التمارين، الجزء الثانى يفصل الشفرات الأربع للتواصل مع الآخرين كل شفرة على حدة مع بعض التطبيقات العملية المفيدة لذلك، أما الجزء الثالث فهو يوضح كيفية استخدام الشفرات لتحديد نوع الشخصية مع توضيح السمات الأربعة عشرة للشخصية والتى سيتم ذكرها، إن هذا التلخيص لا يغنى عن قراءة الكتاب وتطبيق التمارين الموجودة فيه، وفكرة التلخيص إنما هى لفهم محتوى الكتاب وتوضيح طريقة سيره وتسهيل القراءة على من يرغبون فى التدرج بالقراءة.

لماذا تعد قراءة الآخرين أمراً بالغ الأهمية؟

إن القدرة على استكشاف حقيقة الآخرين والتوافق مع الظروف المحيطة بنا وبالعالم من حولنا هى قدرة فطرية، إلا أنها تختلف فى طبيعتها من شخص إلى آخر، وتلك هى الطبيعة البشرية، فترى أن البعض يرغب فى قراءة الآخرين من خلال النظر فى أعينهم وجها لوجه، فى حين يفضل البعض الآخر ذلك بطريقة مختلفة.

إنه يجعلنى أشعر باشمئزاز!

وثقت فيه منذ أن وقعت عليه عيناى!

عرفت أنه ليس سوى كذاب!

أنت تقرأ الناس كل يوم دون أن تشعر بذلك حيث تقيِّم ما إذا كان شخص ما طيباً أم خبيثاً، صادقاً أم كاذباً، فأنت فى الأساس تعرف الغث من الثمين، ومن ثم تأتى قراءة أى شخص طبيعية. ولكن تكمن

المشكلة فى أن معظمنا لا يعرف كيف يترجم الدوافع وراء المشاعر، ونستخدم ما يرد إلينا من معلومات لنمكن أنفسنا من السيطرة على موقف معين، لذا يجب أن نفهم بأن ما تخبرنا به مداركنا وحواسنا هو ما يتوجب علينا اتباعه!! ولكن كيف نستطيع أن نستوعب ما تقوله حواسنا وكيف نترجمها؟

عندما نشعر باهتزازات قوية، فإننا لا نسأل عن العلة، إذا كان الصوت الضعيف بداخلنا يخبرنا بأن هناك شيئاً يبدو خطأ أو غير مناسب، فإن ذلك الصوت الصغير ربما يكون على حق يجب أن ننصت له فإن أجسادنا تعرفه فهو يمتلك ردة فعل لما يدور بداخلنا ويترجمها لنا بحركات وسكنات.

وتكمن معرفة الآخرين واكتشافهم من خلال أربع شفرات وهى:

١- الحديث "الكلام".

٢- الصوت.

٣- الجسد.

٤- الوجه.

وستتعلم بعض التمارين التى تعينك فى تحسين قدراتك على قراءة الآخرين، وستتعلم كيف تضع هذه الشفرات فى إطار واحد، يسهل لك التعرف على الصفات التى يمتلكها شخص ما والتى ربما تؤثر عليك بالإيجاب أو السلب.

قواعد قراءة الناس:

إن القدرة على تنمية مهارة قراءة الآخرين ليست فناً، بل علماً وهو عبارة عن إدراك راق يتأتى من التآلف مع الحواس والمشاعر، مثل

الخوف أو الغضب أو السعادة والتى تتولد فى المخ الذى يتحكم بدوره فى كيفية التعبير عن هذه المشاعر من خلال تعبيرات الوجه والكلام. إن نبرة صوت الشخص وهيئته ووضع جسده وتعبيرات وجهه ما هى إلا نتيجة لعملية السيطرة والتنسيق المعقد بين جميع أجزاء الجسم التى يقوم بها المخ.

الجزء الثانى: التحكم فى شفرات الاتصال الأربع:

شفرات الاتصال الأربع:

تواجد أربع شفرات رئيسية للاتصال تتم معالجتها داخل المخ، اثنان منهما الكلام والصوت يتم معالجتهما سمعياً، بينما يتم معالجة حركات الجسد والوجه بصرياً. وعلى الرغم من أن هناك مناطق مختلفة فى المخ مخصصة لمعالجة المعلومات التى يتم استقبالها، فإن المخ يصل إلى تقييم رد الفعل الشعورى إزاء هذه الشفرات عاطفياً، وتكون النتيجة هى تكامل معالجة الشفرات الأربع معاً لتشكيل صورة شخصية الفرد. وبعد ذلك يبدأ الجانب الداخلى للمخ فى إجراء تقييم لمدى ملائمة هذا الشخص لنا، اعتماداً على التقييم العاطفى لنمط شخصية الفرد، وترسم شفرات الاتصال هذه صوراً أكثر وضوحاً لأى سمة من السمات الأربع عشرة للشخصية. ومن خلال الشفرات الأربع تستطيع اكتشاف أن بعض تصرفات الآخرين قد تكون محتملة أو غير محتملة بالنسبة لك، وفقاً لشخصيتك، وبالتالى ستكون مهيأ لاتخاذ القرارات الصائبة حول من يفترض أحقية وجوده فى حياتك.

الإنصات لشفرة الكلام:

إن أسلوبك فى الحديث يظهر الكثير عن حقيقتك الداخلية، فما تستخدمه من كلمات وما تقوله له أهمية شديدة، ما الذى يعنيه

الآخرون بما يقولونه؟ هل هم صادقون؟ هل عندما يمتدحونك يقصدون ذلك بالفعل أو لا؟ والكثير من الأسئلة التى يجب أن تركز عليها أثناء حديث الآخرين وحتى يتسنى لك تحليل ما يقوله الشخص بشكل فعال، فأنت بحاجة إلى اختبار واحد وثلاثين صفة تساعدك على الكشف عن مزيد من المعلومات عن السمات الشخصية لمن تتحدث معهم.

الاستماع إلى الشفرة الصوتية:

الصوت لا يكذب، تعتبر الطريقة التى تتحدث بها إحدى الدلائل الهامة على طبيعة شخصيتك وكذلك الشخص المقابل، ولاحظ ذلك عندما تجيب على الهاتف، فسريعاً ما تستطيع أن تعرف الحالة المزاجية لصاحب الصوت، وهناك الكثير من الأنماط الشائعة ولكنك لا تعيرها انتباهاً كافياً، حيث أنها تشتمل على نبرة الصوت (عالية أو منخفضة) ونوعية الصوت (عذباً أو رناناً...) وكذلك حجم ومقدار الصوت، وتتعامل أساساً مع الأوجه الميكانيكية لأسلوب كلام الشخص. ولكى نتمكن من تحليل الشفرة الصوتية لأى شخص وبدقة، من المهم أن ندرك أن هناك تسعة عشرة عنصراً للصوت لابد من معرفتها وتحليلها.

مشاهدة شفرة لغة الجسد:

تشبه شفرة لغة الجسد البصمة الشخصية، حيث توضح كيف يسير الشخص، وكيف يجلس ويقف، ويعتبر وضع الرأس من أحد المكونات الهامة لتحليل شفرة لغة الجسد، وكذلك كيفية استخدام الأذرع والأرجل، فعلى سبيل المثال: ما مقدار المسافة التى يشغلها الشخص عندما يقعد أو ما مقدار قربه منك عندما يقف إلى جوارك؟

فشفرات لغة الجسد هى عبارة عن مجموعة من الحركات والإيماءات وطرق الكلام المميزة التى ترسل رسالات محددة فى مواقف وظروف مختلفة تظهر لك المشاعر الدفينة وإخراجها للسطح، فإذا أنصتّ جيداً إلى الناس وراقب حركات أجسادهم وتعبيرات وجوههم، فسوف تتعلم الكثير وسوف تعرف إذا ما كانوا يكذبون عليك أم يقولون الحقيقة، وإذا ما كانوا يحبونك أم لا. ولكى تحدد ما يريد شخص ما إبلاغك إياه بالتحديد من خلال لغة الجسد يتعين عليك أن تبحث أو تدرس عناصر متعددة للكيفية التى يتحرك بها هذا الشخص، وكذلك الطريقة التى يعبر بها عن نفسه، وما تعنيه بعض الحركات، والوقفات والجلسات، أو الأوضاع.

النظر إلى شفرة الوجه:

لكل وجه تعبيراته الخاصة، ونحن نقرأ الناس من وجوههم، وتوضح شفرة الوجه الطريقة التى يبدو بها وجه الشخص عندما ينصت أو يتحدث، وربما تكون قراءة لغة الوجه أو الجسم للشخص هى أفضل جهاز لقياس الحالة المزاجية من الكلمات التى ينطق بها، فكما ذكر «سيجموند فرويد»: (ذلك الذى لا يملك عينين يرى بهما وأذنين يسمع بهما ربما يقنع نفسه بأنه لا يوجد إنسان يمكنه الاحتفاظ بأحد الأسرار، فإذا كانت شفتاه صامتتين، فقد تنطلق أطراف أصابعه، ويظهر عليه ما يدور بداخله فى كل نظرة تنظرها إليه، مما يفشى السر الذى بداخله). وربما يحاول الشخص أن يتظاهر بشئ ما، ولكن خلال جزء من الثانية يبوح وجهه بما يدور داخله، كما قال «فرويد»: "إن من المستحيل إخفاء المشاعر الحقيقية". وحتى تستطيع قراءة الوجوه يجب عليك أن تتعرف على الحالات

التعبيرية للوجوه من خلال واحد وخمسين حالة، والهدف من ذلك هو أن تكون على وعى تام وبمنتهى الدقة بما تعبر به وجوه الأشخاص عندما يتحدثون إليك، فالنظر إلى الفروق الدقيقة لتعبيرات الوجه للسلوكيات بوجه عام يمنحك ملامح مختلفة تماماً عن الوجه، وهى تلك الملامح التى لم تكن تدركها أو تعرفها من قبل، وسوف يساعدك ذلك فى أن تصبح قوى الملاحظة.

الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر:

يتمتع الناس الذين يقرؤون الآخرين بالثقة فى سليقتهم ولديهم الكثير من السمات المشتركة بينهم، وإليك بعض هذه السمات لتجعل من تعلمها واستخدامها هدفاً لك:

١- يتعلمون من خبرات الماضى ولا يكررون نفس الأخطاء، ويتذكرون جيداً شعورهم فى الخبرات السلبية، وهم يسعون جاهدين إلى عدم حدوثه مرة أخرى.

٢- ينتبهون جيداً لكل ما يقوله الآخرون، والطريقة التى يتحدثون بها، وكيف يكون مظهرهم عندما يتكلمون، وهذا يساعدهم كثيراً فى تذكر ما قاله الآخرون بالضبط.

٣- هم دائماً على أهبة الاستعداد لملاحظة رد فعل الشخص وحركات جسده والإيماءات ذات المعنى ولغة الوجه، ومن ثَمَّ يعرفون ما الذى يشعر به الآخرون تجاههم ويدركون أيضاً شعورهم تجاه الآخرين.

٤- لا يخشون الإفصاح عن مشاعرهم مهما كانت، بدءاً من الغضب إلى الحب إلى الضيق، وهم يعون ما يشعرون به فى كل موقف.

٥- لديهم وعى كامل بكل ما يحدث حولهم، وغالباً ما يتجنبون أن

يقعوا ضحية للمواقف الخطيرة أو التى تهدد حياتهم.

٦- سيعرفون جيداً أنهم المنتصرون فى النهاية ولديهم ثقة بهذا، وهم يعرفون جيداً أنهم لن ينتصروا فقط ولكن ستكون الغلبة لهم، ولأنهم بارعون فى إحاطة أنفسهم بأناس تدعمهم.

٧- يهتمون بالتفاصيل الصغيرة ويرون الصورة العامة، يستمتعون بكل شئ مهما كان صغيراً.

٨- لديهم ذاكرة جيدة، ينمونها من خلال الانتباه لما يدور حولهم ومع من يقفون.

٩- غالباً ما تكون قراراتهم فى العمل صائبة، والمخاطر تكون موضوعه فى الحسبان، ولهذا فهم يعرفون كافة التفاصيل والخيارات المتاحة أمامهم ولا يتأثرون بضغط تنافس الزملاء.

١٠- مخلصون فى صداقاتهم وبينهم علاقات بينية حميمة، لأنهم يدركون ردود أفعال الآخرين ولديهم قدرة على الإفصاح عن مشاعرهم وأحاسيسهم بطريقة تجعلهم يعززون صداقاتهم، وبسبب حسهم الراقى فهم لا يسيئون اختيار الأصدقاء أو الرفقاء الذين قد يؤثرون فى حياتهم سلباً.

الجزء الثالث: استخدام الشفرات لتحديد نوع الشخصية:

فهم السمات الأربع عشرة للشخصية:

(تصنيف البشر) على مدى قرون من الزمان ظهرت كتابات كثيرة تدور حول تصنيف الشخصية، وإنها لقائمة براقة، بداية «بجالن» الطبيب الإغريقى القديم مروراً «بيسجموند فرويد» «وكارل يونج»، انتهاء لعملاء النفس المعاصرين. وقام البعض الآخر من العلماء أمثال

«كاثلين هيرلى» و«ثيودور دوبسون». بدمج هذه السمات فى لوحة بها تسع نقاط محددة وذلك من أجل توضيح نمط الشخصية، والتسعة أنماط هى (الشخص المساعد، والمنجز، والملاحظ، والرومنسى، والمجابه، وصانع السلام، والناجح، والمغامر، والانفرادى)، وكانت لدينا - عبر العصور - حاجة ماسة للكشف عن الصفات الجيدة الخاصة بنا وكيفية توافقها مع الكون ومكانتنا مقارنة بما حولنا، ولقد اكتشف البشر أنهم فقط من خلال فهمهم الجيد لأنفسهم وللآخرين يستطيعون أن يفهموا ما يزخر به العالم من حولهم ومن معجزات.

ولكى نقيِّم الشخصية البشرية يجب علينا أن ننظر إلى أعمق من المظهر الخارجى، ويجب علينا اختبار السلوك البشرى، فمن هؤلاء؟ وكيف يتحركون؟ وكيف يتوافقون مع أنفسهم؟ وكيف يتحدثون وماذا يقولون؟

السمات «الصفات» الأربع عشرة للشخصية:

١- العدوانى السلبى.

٢- المنعزل.

٣- الضحية.

٤- البارد.

٥- الجبان.

٦- الكذاب.

٧- النرجسى.

٨- المتكبر.

٩- المنافس.

١٠- المعطاء.

١١- المشاكس.

١٢- المرح.

١٣- الساذج.

١٤- الطيب.

لكل مظهر من مظاهر الشخصية تحليل شامل للشفرات الأربع (الكلام، الصوت، الجسد، الوجه) تستطيع من خلالها أن تحدد نمط شخصية الشخص الآخر.

اعتبارات نفسية:

فى تحليلك لأنماط الشخصية ستقوم بفحص أشخاص أسوياء نفسياً، وربما كانوا يعانون من بعض العصبية، إلا أنهم لا يزالون قادرين لما يتعين عليهم فعله بشكل مقبول، ومن المهم أن تعرف أن هنالك من لا يستطيع أن يؤدى وظائفه بسبب بعض المشاكل النفسية كانفصام الشخصية، أو مصاب بأزمة مرضية كالجلطة الدماغية، لأن هؤلاء الذين يعانون من اضطرابات فى الشخصية يجدون صعوبة فى تفاعلهم مع الآخرين وقد ينعكس ذلك فيما يقولون وكيفية قوله والنظرات الجادة والغاضبة التى تظهر على وجوههم. لذا يجب علينا هنا أن نعى حقيقة واحدة وهى أن هذه الحالات موجودة بالفعل ويجب علينا وضعها نصب أعيننا عند محاولة تحليل سمات الشخصية.

الانطباعات الأولى:

قد تتسنى لك الفرصة مرة واحدة فى معظم الأحيان لكى تكون انطباعاً عن شخص ما، حيث يمكن أن تتوفر لك فرصة واحدة لتقرِّر

لدى مَنْ سوف تعمل، أو من ستبنى علاقة صداقة معه، وعلى هذا تتجلى ضرورة ملاحظة الناس، فكلما فحصت النماذج الصوتية والكلامية وتعبيرات الوجه والجسد لأى شخص كان من السهل عليك أن تقرأ شخصيته وبدقة. فليس من الصعب أن تكوِّن رأيا عن أى شخص، ويمكن أن تأخذ هذا الانطباع فى ثوانٍ معدودة وإن أسوأ شئ فى الانطباعات الأولى اعتمادها على معلوماتٍ قليلة، ومن المؤسف أن الناس الذين يحكمون على الآخرين بهذه الطريقة يبنون قراراتهم على التعصب والجهل والهوى.

ولكن فى هذا الكتاب بشكل مفصَّل يساعدك على عدم تكوين مثل هذه الانطباعات وسوف يمدك أيضاً بمعلومات عن أنماط الشخصيات ومن ثم يمكنك تكوين آراء دقيقة وحكيمة.

■ ■ ■

الفصل الخامس

دليل قراءة الناس

١- دليل قراءة الناس:

يعتبر الكاتب أن أهمية درس تعابير الجسد تفيد فى إنقاذ الذات من السقوط فى فخ الكلام، فالكلام لا يستعمل دائماً للتعبير عما فى النفس إذ يستخدم أحياناً لإخفاء ما فى النفس، والإنسان لا يمكنه أن يختبئ خلف جسده وإن كان بإمكانه أن يتوارى خلف كلامه. ومن اللافت للنظر أن المرأة أكثر حنكة ومعرفة فى لغة الجسد وكشف دلالتها من الرجل وما قوة الحدس الأنثوى التى تتمتع بها المرأة إلا تسمية مجازية لخبرتها ومعرفتها بما تكشفه الحركات والإيماءات والوضعيات المختلفة من دلالات. وولعها بالتفاصيل من أسباب توليد هذا الحدس اليقظ. ويقول الكاتب أن هذا هو السبب فى كون الرجل لا يستطيع تمرير كذبته على زوجته كثيراً لأنه سرعان ما يسقط تحت سلطان حدسها وامتلاكها لأدوات وشفرات الإشارات الجسمية.

أثر دراسة قامت بها مجموعة من علماء النفس فى جامعة «هارفرد»، اعتمدت على عرض فيلم قصير صامت أمام مجموعة من النساء والرجال، عن حديث بين امرأة ورجل، تم الطلب من كل فئة أن تتكلم عن الموضوع الذى تناوله الحوار الصامت.

تبين بعد عملية إحصائية إن ٨٧٪ من النساء أجبن إجابات

صحيحة بينما لم يجب إلا ٤٢٪ من الرجال إجابات صحيحة. وتوضح الدراسة أن الرجال الذين أجابوا إجابات صحيحة كانوا يعملون فنانين أو ممثلين أو ممرضين. وهذه إشارة، ولا ريب، ناطقة. والحدس ظاهر عند المرأة بسبب طبيعة الحياة التى تعيشها، فهى على تماس من حيث هى أم مع لغة الإشارات لأن الطفل فى بداية أمره لا يتكلم، إلا أن عدم كلامه لا يعنى أنه لا يتواصل، بوسائل أخرى منها حركات الجسد وتعابير الوجه، أى أن الأم تتعايش مع لغة الإشارات الجسمية، وهذا ما لا يتوفر للرجل، مما يزودها بسلاح لا يملكه الرجل. وهذا الأمر - كما يقول الكاتب - يجعل المرأة أشد صلاحية من الرجل فى المفاوضات، لأنها لا تسقط الإشارات من الاعتبار خلال التفاوض.

ويحاول الكاتب فى أحد فصول الكتاب قراءة أنواع الحركات، فيرى أن منها ما هو فطرى أو وراثى أو مكتسب. ويبين أن الإنساني يقوم بحركات تنتمى إلى الأنواع الثلاثة، فالضحك مثلاً مسألة فطرية، حيث أن الأعمى يضحك منذ طفولته مما يعنى أن الضحك فطرى وليس وليد تقليد، ثمة حركات لا خيار للإنسان فيها فيقول أن الرجل يبدأ، أغلب الأحيان، بإدخال يده اليمنى فى كم القميص أما المرأة فتبدأ، أغلب الأحيان، باليد اليسرى وذلك يعود إلى أن المرأة تستخدم النصف الأيمن من الدماغ والرجل النصف الأيسر. وحركة الرأس مثلاً للتعبير عن الرفض ما هى إلا امتداد لحركة الطفل الرضيع حين يشبع. أو لحركة الطفل الصغير الذى يلجأ إلى هذه الحركة حتى لا يسمح للملعقة بالدخول إلى فمه، وهذه الحركة تطورت بحيث أصبحت للدلالة على الرفض العام. ويشير إلى أن تعابير الوجه ليست كلها عالمية ذات دلالات ثابتة، فمنها ما يتغير من حضارة إلى أخرى،

أى أن للحركات ما للكلمات من دلالات متعددة تحكمها أحياناً السياقات والحضارات.

ويقول الكاتب على المرء أن يحذر السقوط فى سوء التأويل، فمن الأخطاء الشائعة فى قراءة التعابير فصل الحركات بعضها عن بعض، أى تفكيك الجملة الإيمائية إلى مفردات منفصلة، فمروحة دلالات حك الرأس غنية قد تكون تعبيراً عن الكذب أو القلق أو استحضاراً لأمر من الذاكرة أو مجرد قشرة فى الرأس تستدعى هذه الحركة. ربط دلالة الحركة بالسياق مهم، لعدم الالتباس أو إلباس الحركة ما لا يلائمها من دلالات.

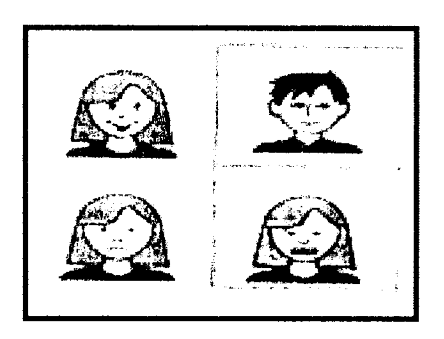
ويرى المؤلف أن المرأة لا تأخذ الكلام على محمل الجد إلا إذا كان مقروناً بحركة ملائمة أى حركة لا تنقض الكلام أو تناقضه. ينقل الكاتب عن «فرويد» خبراً مفاده أنه سأل امرأة عن حياتها الزوجية فقالت له أنها ممتازة لا تشوبها شائبة إلا أن المرأة وهى تتكلم كانت تلعب بالخاتم وتحركه فى إصبعها، ولم يستغرب «فرويد» حين علم فيما بعد أن العلاقة بينها وبين زوجها متوترة وليست ممتازة كما ادعت. هنا نبست الحركة بما لم تنبس به الشفتان.

ويلحظ «آلان بيز» أن حركات الجسد عند الطفل تكشف بسهولة أكثر، ليس لأن الولد لا يعرف الكذب وإنما لأن بشرة وجهه تكون مشدودة فتية، كاشفة لا تختبئ خلف التجاعيد. ويتوقف الكاتب عند تطور بعض الحركات، منها الحركة التى تشى بالكذب، فالطفل يخبئ فمه بكلا اليدين حين يكذب، وأما البالغ فإنه يقلص الحركة أى يمارس الاختزال والحذف على هذه الحركة، فلا يبقى منها إلا حركة صغيرة خاطفة كتمرير الإصبع على طرف الشفاه.

٢- لغة الجسد:

فلكل حركة نقوم بها معنى جميل.

- أنواع التحيات.
- ما معنى لغة الجسد؟
- إشارات اليد.
- إشارات العين.
- حركات الرجلين.
- إشارات الكف.
- من أنا؟
- حركات الوجه.

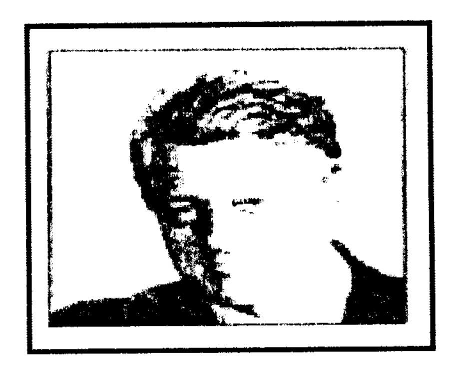


إن لغة الجسد يمكن أن تكون لغة الحوار الوحيدة التى منحها الله سبحانه وتعالى للبشر فهى الطريقة الوحيدة التى يمكن أن يتفاهم بها شخصان مختلفان اللغة فيسهل على كل منهما فهم الأخر بالإشارات وتعبير الوجه. فأنت تستطيع بسهولة أن تشعر هل الشخص الذى أمامك حزين أم سعيد، خائف أم غاضب.

فى الثلاثينات من القرن الماضى مثلاً، قدم «شارلى شابلن» مجموعة من الأفلام الكوميدية التى لعب فيها شخصية الصعلوك، فالجمهور أحبه وفهمه بالرغم من أنه فنان صامت، وشخصية الصعلوك لا تتحدث بل تقفز وتستبدل الكلمات بالأفعال.



فمن تطور العلم أصبحت لغة الجسد موضوعاً يشغل العلماء وتحول إلى علم يدرس فى الجامعات وأصبح لكل حركة أو إشارة معنى وهدف فحركة واحدة بالرأس قد تغنى عن عشرات الكلمات.

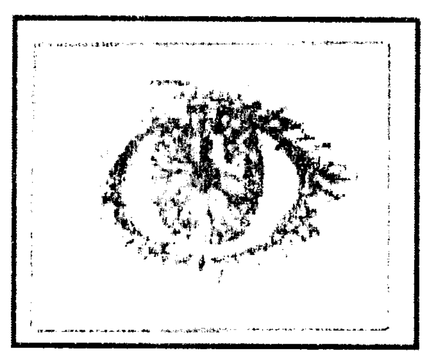


ولهذا قد تجد فى هذا الموقع فكرة مبسطة عن حركات أجزاء الجسد ومعانيها (لغة الجسد) فتعال نتصفح الموقع معا لعله يفتح المجال أمامك لتشغل بهذا الموضوع الشيق.

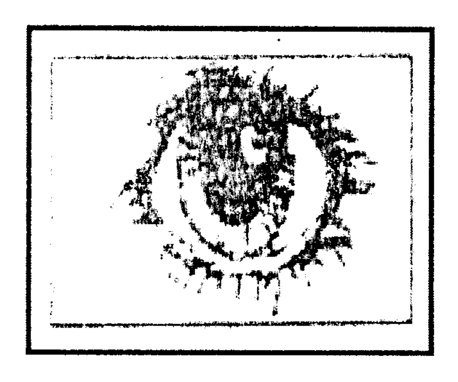
٣- إشارات العين:

من أعمق وأدق لغات الجسد هى لغة العينين. فعندما تنظر فى عين الشخص الآخر تستطيع أن تشعر وتفهم ما يقوله لذلك عندما تتكلم مع شخص أنظر فى عينه وتابع اتجاهات نظراته وحجم حدقة العين لتفهم حديثه بوضوح وسهولة.

عندما يكون الإنسان غاضباً تكون حدقة العين مغلقة.



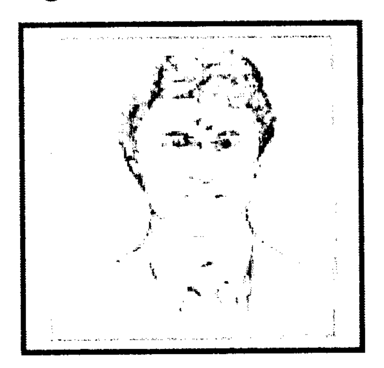
فى حالة الشغف والإثارة تجد أن حدقة العين مفتوحة.



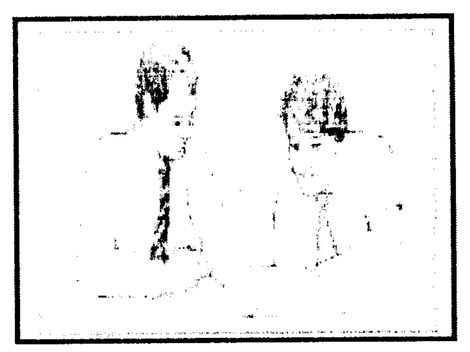
عندما تتكلم مع أى شخص وتنظر فى مثلث بين العينين والفم هذا يخلق جواً مريحاً واجتماعياً.

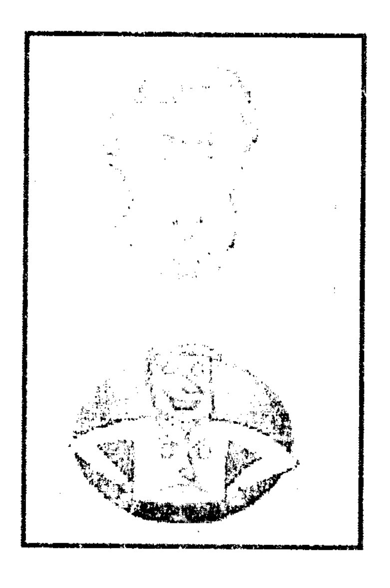


وعندما تتكلم فى موضع هام تخيل مثلث على جبهة الشخص الذى تتكلم معه وتنظر فيه هذا يدل على أهمية الموضع الذى تتكلم فيه.



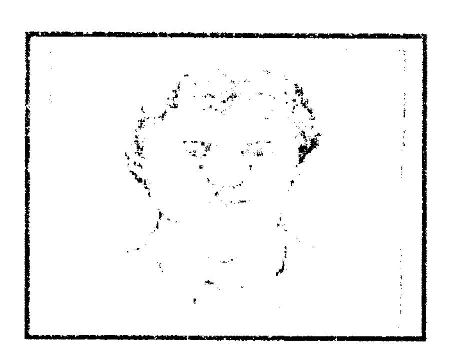
عندما تنظر إلى شخص فى عينيه وفى المنطقة بين العينين والصدر هذا يدل على نظرة إعجاب وحب.

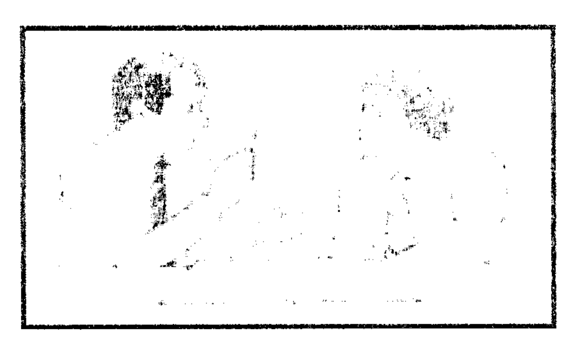




لاحـظ:

لكى يتابع شخص ما حديثك أثناء شرح موضوع أو درس استعمل وسيلة إيضاح مثل الكتاب واستعمل القلم لتشير به على الكلام المكتوب ثم ترفعـه بين عينيك وعـينيـه وأحـرص أن يكون كف يدك الأخـرى ظاهراً فبذلك تحظى بتركيزه كلياً.





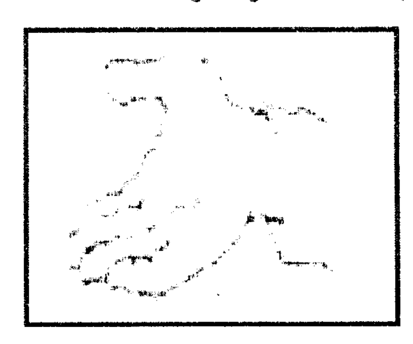
٤- تعرف على لغة الجسد:

إشارات الكف ومعانيها:

لحركات الكف والأصابع دلالات كثيرة استطاع الإنسان أن يستخدمها كوسيلة اتصال وحوار مع الصم والبكم فقطع بذلك كل العوائق وأصبح على اتصال بهم. بالإضافة إلى ذلك فهناك حركات للكف تمكنك أن تقرأ حال الشخص الذى أمامك.

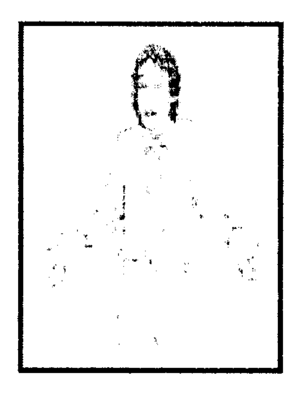
الكف إلى أعلى:

يدل على طلب المساعدة أو المعونة.



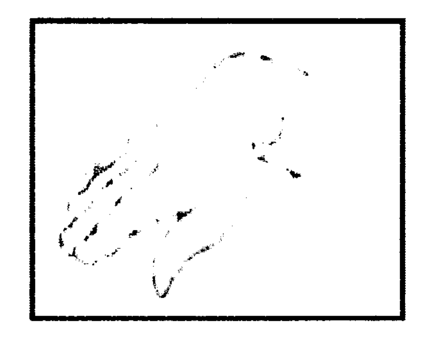
بسط اليد بهذه الطريقة:

يدل على أن المتكلم يتكلم بوضوح وصدق وبأمانة.



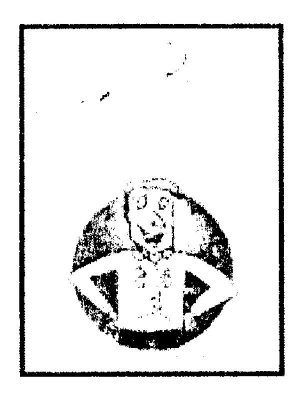
الكف إلى أسفل:

يدل على إسناد أمر إلى شخص ما أقل منك فى المقام.



الكف مغلق والأصابع فى وضع الإشارة مع الصوت المتشدد:

يدل على إصدار أمر لشخص وعليه تنفيذ الأمر بسرعة إذا كنت من هذا النوع عليك أن تجرب وضع الكف إلى أعلى أو إلى أسفل فهذا يجعلك أكثر ارتياحاً ويأتى بإجابية واضحة فى التأثير على الناس.

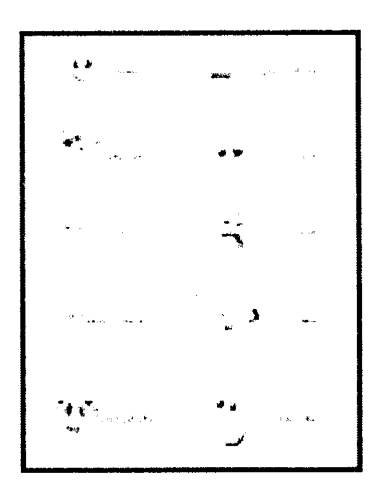


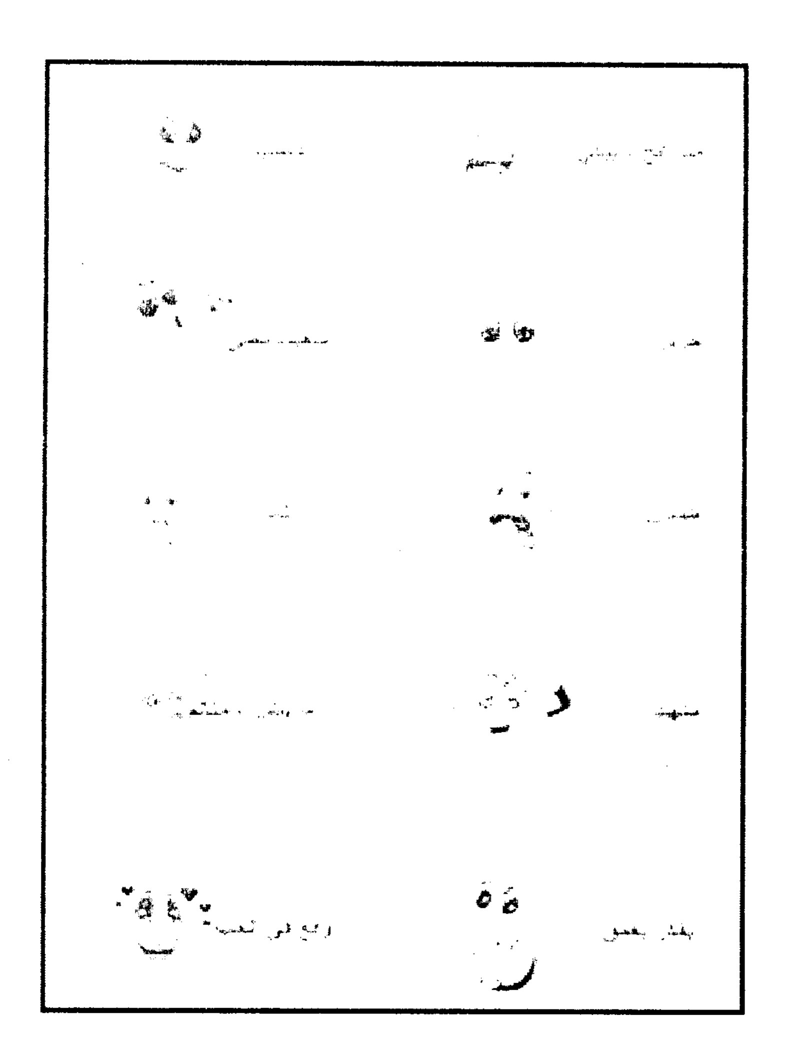
لاحظ:

عند الشهادة فى المحكمة يرفع الشاهد يده اليمنى إلى أعلى والكف إلى الأمام دليل أنه سوف يقول الحق كل الحق ولا شئ غير الحق.

٥- إشارات الوجه:

حركات عضلات الوجه كثيرة وطبيعية لا إرادية تعبر بشكل مباشر على انطباع الشخص بل قد يكون من الصعب عليه إخفاءها، نستطيع من خلالها معرفة حالته بدون حاجة للحوار.

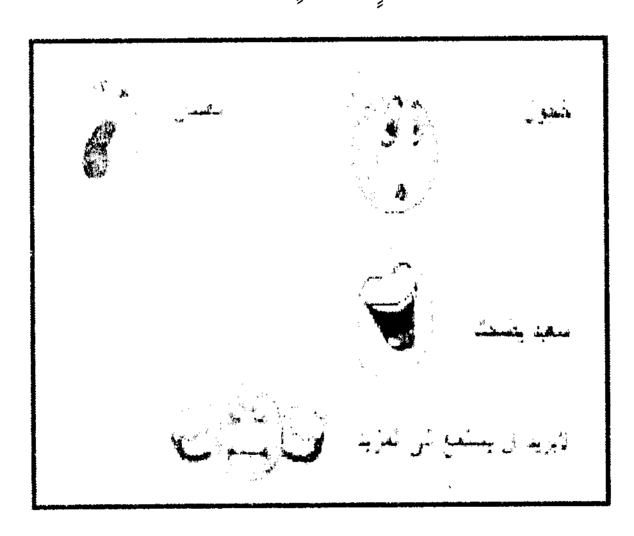




٦- أنواع التحيات:

عندما تتقابل مع شخص آخر وتتبادل معه التحية يختلف أسلوب التحية تبعاً لعلاقاتك بهذا الشخص ومدى معرفتك به ومكانته فى قلبك كيف ذلك؟ هذا ما توضحه الأشكال التالية:

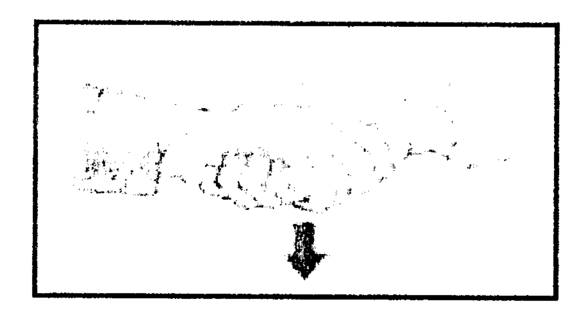
عندمـا تقـابل شـخـصـاً وتسلم عـليـه وكفكمـا فى الوضـع العـمـودى يدل ذلك على إنكما فى وضعٍ متساوٍ وصديقين.



عندمـا تقابل شخصاً وتسلم عليه وكفك إلى الأعلى يدل ذلك أنك أنت مستعد أن تخضع لهذا الشخص.



عندمـا تقـابل شخصـاً وتسلم عليه وكفـك إلى أسفل يدل ذلك أنك أنت المسيطر على الأحداث القادمة.

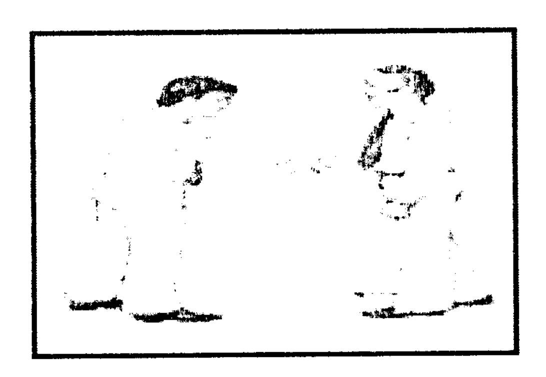


لاحظ:

تأتى برجلك اليمنى إلى الأمام وتتحرك ناحية الشمال أمام الرجل الآخر فى النطاق الخاص به ثم تأتى برجلك اليسرى أمام اليمنى وتتم عملية السلام عليه فبهذه الطريقة ممكن أن تسيطر أنت على الوضع.



ثم عندما يتقدم شخص بالسلام بوضع مسيطر عليك وتريد أن تغير الوضع ممكن أن تأخذ خطوة إلى الأمام برجلك اليسرى وأنت مقبل على السلام عليه.



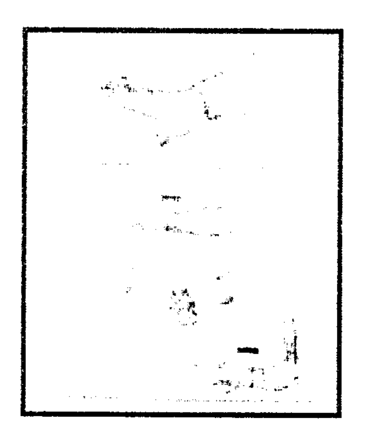
على النقيض المصافحة على شكل القفاز يعطى بها المصافح الانطباع بالصدق والاحترام للشخص الآخر الذى يعرفه جيداً.



من الممكن أن تضع يدك فوق يده وتصبح أنت المسيطر. ولكن يجب أخذ الحذر لأن ذلك ممكن أن يثير غضب الآخر.

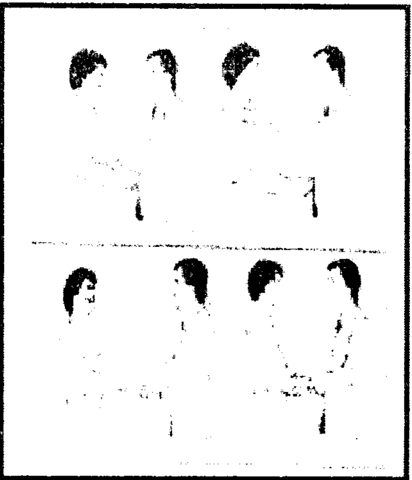


عندما يتقدم إليك شخص للمصافحة وكفه إلى الأسفل هو يريد أن يكون هو المسيطر على الوضع.



الشخص العدوانى يصافح ويده وذراعه متخشبة والهدف هو إبقاء مسافة كافية تجعله خارج نطاق الشخص الآخر.

ولكن مصافحة شخص والإمساك بأصابعه يماثل المصافحة والذراع مخشبة على الرغم أن وجهه يعطى انطباع الحب والود، لكن لها معنى آخر.



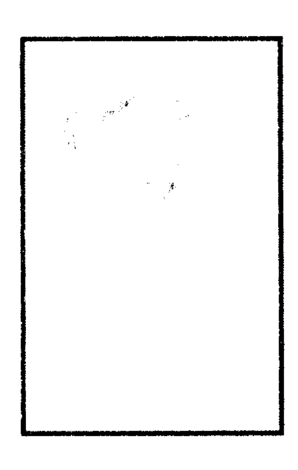
ففى الحقيقة هو يعانى من صغر النفس والهدف من السلام بهذه الطريقة هو ترك مسافة كافية للاطمئنان.

وعندما يجذب الشخص المصافح الذى يصافحه إلى نطاقه فهذا يدل على أنه يطمئن عندما يأتى بالشخص الآخر فى نطاقه أو أن الشخص من مجتمع له نطاق سلام ضيق وهذا طبيعي.

والمصافحة المزدوجة الهدف منها هو الإعلان عما فى داخل الإنسان من حب وصدق وتقرب وطمأنينة عند مقابلة الشخص الآخر. وفى ذلك عاملين أساسيين الأول: استخدام المصافح لليد اليسرى للتعبير عن شعوره وحسب عمق هذا الشعور يكون مكان وضع اليد اليسرى. فالإمساك بالكوع أعمق فى التعبير من الإمساك بالمعصم، والإمساك بالكتف أعمق من الإمساك بالساعد. وأما العامل الثانى هو التقرب من منطقة الطرف الآخر.

٧- إشارات اليد:

هذه الإشارة تدل على رقم الصفر أو فتحة من الفتحات أو OK.

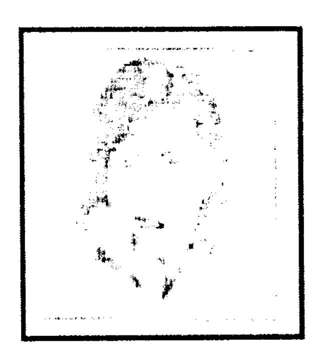


هذه الإشــارة تـدل عـلى أن كل شـئ عـلى مــا يرام وفـى إيطاليـــا يســتــخـدم الإبهــام فى العـد كنمـرة واحـد أمـا فـى أمـريكا وإنجلـترا واستراليا يعتبر نمرة خمسة فى العد.

رفع الأصبعين هكذا يدل على النصر أو رقم اثنين.



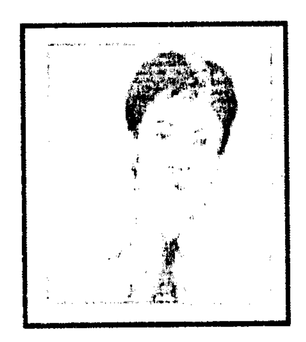
عند وضع الأصابع فى الفم يدل ذلك على أن هذا الشخص تحت ضغط نفسى كبـير ويحتـاج إلى المساندة فهـو بذلك التصـرف يرجع لحالة الطفولة ويضع إبهامه فى فمه.



كالطفل الذى يحتـاج أن يشـعر بوجود أمـه بـجواره الحك بالأصبع تحت العين يسـتـخدمها الشـخص المتحدث بالكذب حتـى لا ينظر فى عين الشخص الذى أمامه.

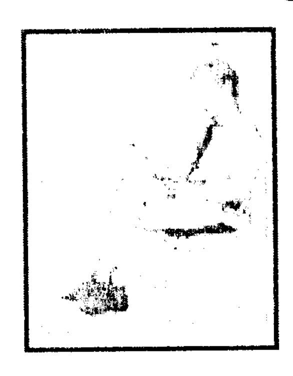


تستخدم حكة الأنف لكى يخبأ الشخص المتحدث بها أكاذيبه أو العكس فمن الممكن للمستمع أن يحك أنفه عندما لا يصدق ما يقوله المتحدث.



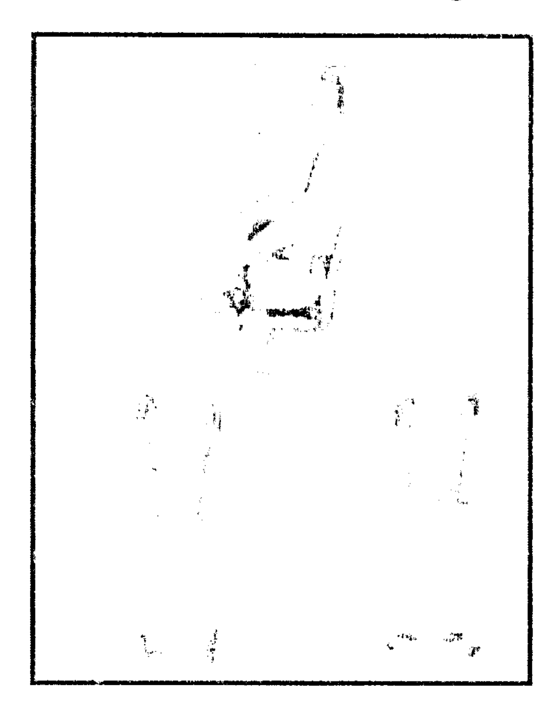
٨- حركات الرجلين:

وضع الرجل فوق الرجل الأخرى على شكل × يعطى انطباعاً برفض داخلى للموضوع.



لكن قد يحدث هذا الوضع دون عمد عندما يجلس الشخص على كرسى غير مريح لفترة طويلة.

وضع الرجل اليمنى فوق الرجل اليسرى على شكل ٤ واليدين قابضتين على القدم يدل على أن هذا الشخص سريع الغضب عنيد وصلب الرغبة ويحتاج التعامل معه بطريقة خاصة لكسر الحاجز النفسى.



لاحظ:

عندما يتقابل شخصان لأول مرة يقف كل منهما على مسافة بعيدة وأرجلهم على شكل × واليدين مكتوفتين مما يدل على التحفظ والتأهب. بعد فترة وبعد الانسجام يأخذ كل منهما وضع مفتوح والكف إلى أعلى والأرجل متباعدة وتقل المسافة بينهما مما يدل على الارتياح والتقرب.

سبع إشارات خاصة بلغة الجسد عليك أن تنتبه لها:

١- **العين:** تمنحك واحداً من أكبر مفاتيح الشخصية التى تدلك بشكل حقيقى على ما يدور فى عقل من أمامك، ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئاً أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذى حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشئ لا يصدقه.

٢- **الحواجب:** إذا رفع المرء حاجبا واحداً لأن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلاً، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.

٣- **الأنف والأذنان:** فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحباً إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعنى أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقاً ما تريد منه أن يفعله.

٤- **جبين الشخص:** فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض فى عبوس فإن ذلك يعنى أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا، أما اذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك.

٥- **الأكتاف:** فعندما يهز الشخص كتفه فيعنى أنه لا يبالى بما تقول.

٦- **الأصابع:** نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر.

٧- **وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره:** فهذا يعنى أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف

بالفعل منك.

هذه الإشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد ككل وكيف يمكن استخدامها ليس فقط فى إبراز قوة شخصيتك ولكن لتعرف فيما يفكر الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك.

نعم لغة الجسد أمر مهم بالنسبة لأولئك الذين يحرصون على فهم الآخرين بطريقة أفضل وإفهام الآخرين أيضاً.

وهل تعلم أن الاتصال اللفظى يؤثر على المتلقى بنسبة ٧٪ فقط بينما الاتصال اللالفظى يؤثر بنسبة ٩٣٪ تتوزع كالتالى:

٣٠٪ لنبرة الصوت.

٢٥٪ الإيماءات الجسدية.

٣٨٪ لتعابير الوجه.

فسبحان الخالق.

■ ■ ■

الفصل السادس

كيف تقرأ الآخرين

كيف نقرأ الآخرين؟

توجد أربعة جوانب لابد من أخذها بعين الاعتبار عند تحليل شخص ما وقراءته هى: (الكلمات - الصوت - الوجه - الجسد).

فالكلمات وحدها لا تكفى لحكم صحيح عن صاحبها، فكم من كلمات غير صادقة تقال لنا ونظن صاحبها صادقاً، ونكشف عكس ذلك من خلال تعبيرات الوجه وحركات الجسد. فالجسد والوجه لا يكذبان.

وقد قدمت أعمال علماء (الأنثروبولوجى) المبادئ الأساسية لفهم ما يصدر عن وجه الإنسان من تعبيرات، الأمر الذى يؤدى بدوره إلى فهم التواصل بين البشر، حيث تقدم هذه المعلومات فهماً متزايداً لسلوك البشر مما يمنحنا القدرة على رؤية شخصياتهم بعمق، كما تقدم لنا فهماً يختلف عن مجرد الاستماع لما يقولون.

وبغض النظر عن الخلفية العرقية أو الثقافية، فكلنا نشترك فى تعبيرات الوجه نفسها لمختلف المشاعر والانفعالات، ويمكننا التعرف على هذه الانفعالات بصرف النظر عن خلفية صاحبها (ثقافته - بلده - لغته). وقد أوضحت الدراسات أنه حتى الأطفال يمكنهم التعرف على تعبيرات الوجه لأنهم مارسوا وجربوا هذه التعبيرات بأنفسهم، وقد أتتنا نتائج الدراسات لتؤكد لنا أن ٥٥٪ من التعبيرات غير

الشفهية تكون عن طريق الوجه. فيمكن للشخص أن يقول الكلمات صراحة وأن يسمعك كل ما تريد أن تسمعه بطريقة معبرة ودقيقة وحاسمة جداً دون أن يتكلم، وذلك من خلال تعبيرات وجهه.

وتعتبر العين من أكثر الأعضاء قدرة على التعبير عما يدور بداخل الشخص، فهى تخبرنا بأننا محل اهتمام أحدهم أو العكس، فإذا كان الشخص يحبك فسينظر إليك كثيراً، أما إذا كان يحبك كثيراً فسوف ينظر إليك أكثر من ثلاث نظرات فى الثانية الواحدة، أضف إلى ذلك اتساع بؤبؤ العين (إنسان العين).. فذلك دليل على رد فعل عاطفى أو انفعالى إيجابى، وتعد الفروق الدقيقة لتعبيرات الوجه أساساً مهماً فى قراءة الشخص، إذ يمكننا من خلالها أن نحكم بأن الشخص (سعيد أو مندهش، خائف أو متعاطف، أو شاعر بالملل).

فعندما يتفاجأ الشخص مثلاً.. فإن ذلك يظهر على عينيه فجأة، فدائماً ما يفتح الشخص المندهش عينيه حتى يظهر بياض العين وبؤبؤها، ويرفع حاجبيه إلى أعلى بينما يتدلى الفك السفلى وتتباعد الشفتان. أما الشخص الغاضب فإنك تراه يحملق بشكل مباشر إلى الشخص الذى يشعر بالغضب تجاهه، وعندما يركز الشخص نظره عليك بنظرة ثابتة فإنه يحاول بذلك أن يخيفك أو يسيطر عليك أو يهددك فالاتصال الحقيقى، أو بتعبير أدق القائم على أساس حقيقى يعتمد على العينين اللتين من خلالهما نستطيع أن نفهم الكثير، وهو ما يجعلنا نشعر بارتياح تام تجاه أحدهم عندما يتحدث إلينا.. فى حين أن شخصاً آخر يجعلنا نشعر بعدم الارتياح.

وكما أن للعينين لغة.. للحاجبين والشفتين لغات، فعندما يشعر الشخص بالقلق أو بعدم حبه لك فسوف يقطب حاجبيه أو يرفعهما

فوراً ويقربهما من بعضهما البعض، فذلك وطبقاً لما قاله الباحث «ديسموند موريس» تعبير متناقض، إذ تحاول العضلات أن ترفع وتخفض الحاجبين، وهو تعبير يتضمن عناصر الحزن والألم والغضب والخوف، وهى تتجمع وتتحد لتشكل الشعور بالقلق.

وتعد الابتسامة من أقوى التعبيرات التى تصدر عن الإنسان، كما أن الابتسام مرض معد. فعندما تبتسم يقلدك الآخرون وتشعر بأن التوتر الذى كنت تحس به تجاه شخص آخر قد زال، وسوف تجد أن الآخرين يميلون إليك ويشعرون بالارتياح نحوك.

والابتسامة الصادقة هى تلك التى يرتفع معها جانباً الشفتين وتظهر الأسنان مع ارتفاع فى الخدين. كما يظهر تجعد فى المنطقة الموجودة فى جانبى العينين، والابتسامة الضيقة ابتسامة زائفة، وعندما ترى شخصاً ما يبتسم بعد سماعه لحدث مؤلم أو غير مرغوب فيه فافهم أنه لا يقدر على تحمل ما سمعه. فذلك رد فعل تلقائى لشعوره بالعصبية وعدم الارتياح.

مراقبة تعبيرات الوجوه تكشف ما وراء الأقنعة والمرأة تملك قدرة فطرية أكبر على التقاط الإشارات والدقائق.

١- الصوت والكلام:

يعطى تحليل خصائص الصوت والكلام مؤشراً للحصة العقلية لشخص ما، كما يظهر أسلوبنا فى الحديث الكثير عن حقيقتنا الداخلية. وكذلك فإن معدل الصوت أو نبرته أو ارتفاعه وطبيعته أو حدته يعمل كمقياس دقيق نحدد من خلالها الحالة المزاجية لأى شخص وبالتالى التعرف على سماته الشخصية، وأنت تجد ذلك عندما تجيب على الهاتف، إذ تستطيع (سريعاً) أن تعرف الحالة

المزاجية لصاحب الصوت الذى يتحدث إليك.

ومثلما يتمكن الطبيب من خلال نقطة دم واحدة أن يحلل ما بداخلك، يمكن لطبقة واحدة من صوت الإنسان أن تكشف ما يدور بداخله نفسياً. فالصوت مقياس حساس لما نشعر به تجاه أنفسنا وتجاه العالم من حولنا، فما نفكر فيه ونشعر به يخرج من خلال طبقات الصوت التى نصدرها والكلمات التى نختارها والمفردات التى ننتقيها.

إن الصوت موصل جيد ينقل أفكارنا ومشاعرنا الداخلية، ولأنه يرتبط بأماكن فى المخ وكذلك بالمشاعر فمن الصعب إخفاء التغيرات الصوتية عندما تحدث بعض التغيرات العاطفية، لأن هذين الشيئين مرتبطان جداً، ولا عجب فى أن الأشخاص قد يبدو على صوتهم اليأس أو الغضب والحنق إذا لم يكونوا سعداء، أما إذا كانوا سعداء فصوتهم سيكون ذا نغمة إيقاعية ونابضاً بالحياة.

وقد أشارت الدراسات إلى أن الصفات الشخصية لأى فرد والقدرة على فهم طبيعته يتحددان من نبرة صوته وأسلوب حديثه. فالأصوات الرنانة تدل على أن صاحبها شخص ذكى واجتماعى وناجح فى عمله ويصلح أكثر للزواج، وصاحب الصوت الودود والجذاب والحازم يرغب فى مساعدة الآخرين له. أما الأشخاص الذين يعانون من بعض المشاكل فى التحدث فهم يعانون كذلك من مشكلة فى تقبلهم اجتماعياً. وقد أجريت دراسات عديدة على تأثير الصوت وعلاقته بالمظهر الجمالى، وقد أشارت إحدى هذه الدراسات إلى أن الذين يتعلثمون ينظر إليهم نظرة سلبية بالمقارنة بأولئك الذين لا يعانون من ذلك.

والشخص الذى يعانى من مشكلات غير طبيعية فى الوجه، ولكن أسلوب حديثه وصوته رائع يكون أكثر جاذبية من شخص جميل المظهر

ولكنه يعانى من مشكلة فى صوته.

ونبرة الصوت وطريقته السريعة فى الحديث تدل على أن صاحبه متحفز وعصبى فقد أشارت الدراسات إلى أن أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة يشعرون بعدم الأمان ويعانون من التقليل من شأن ذواتهم، وهذا هو سبب تعجلهم فى كل شئ، وهم يفعلون ذلك بصورة غير واعية، وربما يكون السبب فى أعماق ذواتهم أنهم يعتقدون أن الآخرين لا يهتمون بما يقولونه.

التحدث بصورة سريعة من أكثر أساليب الحديث التى تسبب ضيقاً فى التواصل مع الآخرين، وكان ٥٦٪ من الذين أجريت عليهم دراسات لا يشعرون بالراحة مع أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة، لأنهم يجعلون الآخرين يشعرون بالقلق. وقد أشارت الدراسات إلى أن الأشخاص الذين يتحدثون بسرعة يحملون بداخلهم كماً أكبر من الغضب، بينما يدل الصوت المرتفع على شخصيات مغرورة ومتعجرفة وغير مدركة لما حولها اجتماعياً، تتعامل مع من حولها بشئ من الكراهية وقد أكدت الدراسات كذلك على أن أصحاب الصوت العالى مرتبطون بالغضب، فهم غاضبون يعبرون عن كراهيتهم الداخلية نحو الآخرين ونحو أنفسهم بنبرة الصوت العالية كما لو أنهم يخوضون حرباً.

والأشخاص الهادئون يجذبون انتباه من حولهم عندما يطلبون منهم أن يرفعوا من أصواتهم، وهم يستمتعون بذلك داخلياً، ويستخدمونه كلعبة إثبات للقوة عندما يجبرون الآخرين على الاستماع إليهم. ويستخدم الصوت الرقيب بأسلوب استغلالى لجذب الانتباه، وقد اكتشف الباحثون أن أصحاب هذا الصوت يميلون إلى الحزن، فالشخص الذى يتحدث دائماً بصوت منخفض بداخله حزن داخلى

عميق، ويشعر دائماً بالعجز، وغالباً ما يعانى من إحساس بعدم أهمية التحدث بصوت مسموع وبالتالى يستخدم الصوت الرقيق ليجبر الآخرين على الاستماع إليه.

٢- الجسد لا يكذب:

يخبرك جسدك بالكثير جداً عن نفسك وعن الآخرين، فالإيماءات وأوضاع الجسم وحركاته تعنى شيئاً ما، فكل إيماءة وحركة تعتبر رسالة واضحة تعبر عن مشاعرك، ويمكن للغة الجسد أن تعزز أو تتعارض مع الرسائل الشفهية. لأن جسم الشخص يفصح عن مشاعره الحقيقية. فأنت عندما تحب شخصاً ما فإنك تميل إليه، وعندما تكون مهتماً به بشكل كبير فسوف يندفع الجزء العلوى من الجسم إلى الأمام بينما تتأخر الساقان إلى الخلف، وعندما يكون الشخص مائلاً إلى الجنب أثناء الجلوس فذلك يعنى أنه يظهر مشاعر الصداقة تجاهك.

وعندما لا تكون محباً لشخص ما أو تشعر بالملل منه أو لا تشعر بالارتياح إليك فإنك تميل إلى الخلف مبتعداً بجسمك عنه. والشخص الذى يشعر بالسلطة أو القوة أو الثقة عادة ما يشغل مساحة أكبر أثناء جلوسه، على عكس الشخص الذى لا يشعر بالأمان أو الشخص الخائف الذى غالباً ما يعقد ذراعيه أو ساقيه وينكمش فى مكانه حتى تشعر أنه كالجنين فى بطن أمه. إن القدرة على قراءة الآخرين هى قوة باطنية إضافية... وبصيرة تساعدك على معرفة الأشخاص، والمعلومات التى تلتقطها عنهم قد تنقذك من الوقوع فى حياة الشقاء والمآسى، وقد تساعدك فى اختيار الأشخاص من حولك.. (شريك حياتك - موظف جديد - صديق...) الأمر الذى يساعدك على

الدخول فى علاقات تحظى بالرضا إذا كانت العيون نوافذ الروح فإن تعابير الجسد هى مرآة لمشاعرنا التى تظهر ما تختزنه أنفسنا أو ما تخفيه من تعابير أو تصرفات، فإن أى شعور لدينا نحاول أن نخفيه تفضحه حركاتنا، فعندما نشعر بالفخر أو العظمة فإن تصرفات جسدنا وتعابير وجوهنا وحركات أيدينا تظهر هذا الشعور، كما هو الشعور بالفرح أو الحزن الذى يبدو على تعابير الوجه أو تفضح عيوننا شعور الحب الذى نحتويه، هذه الحقيقة تجعلنا نستطيع ومن خلال دراسة بعض الحركات المعينة معرفة مشاعر الطرف الآخر أو ما يفكر فيه، بحيث أننا إذا نظرنا إلى شخص ما يمكننا أن نخبر فى أغلب الأحيان بماذا يفكر هذا الشخص أو ما الذى يود التحدث به أو الذى يرتاح إلى الكلام عنه.

إن قراءة إشارات الجسد هى ممارسة جداً جميلة تخولنا أن نعرف أكثر عن الطرف الآخر، فى حين أن هذه الدراسة لا نحتاجها عندما نتعود على شخص ما ونعرف كيفية تصرفه أو كيف يعبر فى معظم الأحيان، فإنها تصبح ضرورية عندما نكون فى منصب قيادى أو إدارى أو تعمل فى مهنة تحتاج إلى التعامل مع أشخاص عديدين كالبائع والسياسى والطبيب والمعالج النفسى ومراسل الصحافة وضابط الشرطة، الخ.

بعض الإحصائيات تشير إلى أن:

- ٧ بالمئة من المعلومات هى التى نتلقاها من حديث الطرف الآخر.
- ٣٨ بالمئة من المعلومات من خلال اللهجة والصوت وترجيح طبقاته وسرعته.
- ونسبة مدهشة وهى ٥٥ بالمئة من خلال حركات الجسد.

إن إشارات الجسد هذه اللاشفهية تساعدنا دائماً فى فهم الطرف الآخر ومعرفة حقيقة ما يقوله أو ما يقصده وأيضاً تفيدنا فى إمكانية التعامل معه هذا لا يعنى بتاتاً أنه علينا التركيز على حركات الشخص على حساب ما يقوله، إذ أن عملاً كهذا سيجعل الطرفين غير مركزين فى الحديث ويجعل تفكيرهما منحصراً فى عملية المراقبة المركزة هذه مما يفقدهما القدرة على الاستمرار فى التواصل.

أنه من المفيد أن نكون قادرين على قراءة حركات الجسد لكنه أيضاً من المفيد وبنفس المقدار أن نتعلم كيف يمكن أن نجعل جسدنا مصدراً للإشارات الصحيحة وأن نخفف قدر الإمكان من الإشارات الخاطئة والتى تعطى انطباعاً غير ذلك الانطباع الذى نود إبرازه أو إيصاله للطرف الآخر.

أن لغة الجسد والتعرف عليها هى من أسهل اللغات التى يمكن أن يتقنها أى شخص بغض النظر عن مستواهم العلمى أو الفكرى أو الثقافى، حتى أن بعضنا يُولد ولديه بالفطرة معرفة بهذه اللغة وحالما تستطيع تعلم هذه اللغة يمكنك حينها أن تجد طريقك إلى تفكيرهم وقلوبهم وجيوبهم أيضاً إذا كان ذلك من مصلحتك. عليك الانتباه بأن حركات الجسد لا تعطى دائماً نفس المعنى فالعديد من الحركات تعطى معان مختلفة بحسب الأشخاص والأوضاع والحالة النفسية والجو العام، ففى حالات الخوف على سبيل المثال حركات الجسد يمكن أن تفيد معان معكوسة.

الذراعان مفتوحان:

شخص منفتح وبشكل شجاع جداً أو تفسر فى بعض الأحيان بأن هذا الشخص يشعر بأنه معرض للهجوم، طريقة جيدة لإظهار أنك

شخص سهل التواصل معه والوصول إليه وخاصة إذا رافق هذا كفان مفتوحان (كأننا نرحب بالشخص الآخر أجمل ترحيب، كفان مفتوحان وذراعان للأعلى تشير إلى أن دفاعات الطرف الآخر غير محصنة وهى علامة من علامات الاستسلام تشير إلى القلب المفتوح على الجميع كما وتشير إلى السلام الداخلى، الكفان على الصدر مفتوحان (وعادة ما تكون بهذا الشكل) وهى تشير إلى أن هذا الشخص صادق، يدين إلى أمام الجسد وترتفعان إلى الأعلى وهى تشير إلى أن هذا الشخص يعطى رسائل إيجابية مفتوحة.

يدان مثنيتان:

حركة دفاعية تشير إلى الشخص غير متقبل أو منفتح لما يقال له أو يجابه به، يمكن أن تعنى رفضاً تشير إلى أن الشخص المقابل لديه برود تجاه الرسائل التى توجه له متصلب تجاه وجهة نظره، الأيدى المغلقة تعنى أن الشخص قلبه مغلق، العبث بأشياء أمامه أثناء الحديث تفيد بأنه يشعر بالملل، يمسك بقبضة يده يعنى أن هذا الشخص يشعر بغضب ويجب اجتنابه، لديه برود جسدى جرئ، منتصر ويشعر بالفوز إذا كان قبضته هذه فى الهواء، النظر حول المكان يبحث عن طريق للخروج أو للهرب من الموضوع الذى يتحدث به أو يفكر فى شئ آخر يشعر بالملل من الحديث أو الموضوع، يمسك بذقنه وهذا يعنى فى معظم الأحيان بأنه يفكر بالموضوع ويعمل على تقدير الأمور نسخ الحركات وهذا دليل على أن الشخصين يقومان وبشكل جيد فى التواصل فيقوم كل شخص بتقليد حركات الشخص الآخر وبشكل مهذب وحذق. ويحدث عادة هذا النسخ للحركات والتصرفات فى الأطر التالية:

حركات التنفس، التعابير والإيماءات، حركات العين، حركات الجسد من حيث الميل والتحرك، حركات الأقدام من حيث وضعهما على بعض أو فردهما، أنماط المحادثة، تحرك اليدين أو عدم تحركهما، المؤثرات العاطفية مثل التأثر، الارتياح وغيرهم، وفى حال قمت بهذه العملية عليك أن تقوم بها بذكاء لا أن تصبح ناسخاً فقط حتى تتمكن من توفير التأثير المطلوب، التثاؤب وهذا يعنى الملل من الحديث، التعب عدم الاهتمام بالموضوع أو الشعور أن الموضوع المطروح ليس للشخص الآخر ناقة فيه أو جمل حركات التفاخر (أو كما تسمى التشاوف) وهى تعنى أن الشخص الآخر يعرف أو على الأقل يعتقد أنه جذاب وكمثال على هذه الحركات عندما يبدأ الشخص الآخر باللعب بشعره أو ترتيب ياقة قميصة أو ربطة عنقه، شد الأذن بشكل خفيف التردد فى التفكير أو العمل على محاولة لخداع الطرف الآخر، نفخ الصدر وهذا يحدث عندما يحاول الشخص الآخر عرض جاذبيته عليك، الإيماء بالرأس أو هزه بشكل خفيف وهذا يحدث عندما يكون المتلقى موافقاً أو مصغياً باهتمام للحديث المطروح، الإيماء بالرأس بشكل متواصل وسريع وهذا يشير أن الشخص الموجه له الحديث قد فقد الاهتمام ويمكن أن يعنى أيضاً أنه قد بدأ يشعر بالملل، تلاطم الأيدى وهى فى موضع الامتداد إلى أسفل وهى تشير إلى موقف عدائى وأن الذى يقوم بهذه الحركة يشعر بالبغضاء أو يكن مشاعر الخصومة، محاولة الوقوف بعيداً بمقدار امتداد الذراع وفى حالة قيام الطرف الآخر بهذه الحركة يجب أن تحترم هذه المسافة لإشعار الشخص الآخر بالثقة ولكسبها الخطوات السريعة المفعمة بالحيوية، شعور خارجى بالثقة فى بعض الأحيان، تعبير عن الغضب، اهتزاز خفيف للقدم يشعر بالحاجة للدخول للحمام، محاولة للتحفيز اهتزاز

شديد للقدم، تعبير عن التوجس، تعبير عن التوتر يستميت للذهاب إلى الحمام، يقف على أطراف أصابعه وهذا يعنى أنه ينتظر شيئاً بتشوق، تنظيف أو توضيح الحنجرة (كالحركات المعروفة عن المطربين أو المذيعين) لكن بدون قصد القلق، سعال أو مرض صدرى، عادة محاولة ركل أشياء تخيلية على الأرض وهى تفيد بالشعور بإحباط أو خيبة أمل.

الأقدام المفتوحة (كما فى حركات الصلاة) وهى تعنى محاولة نسخ حركات أخرى وإعطاء الاهتمام والانتباه، خدود متوردة اهتمام بالشخص الآخر، الإخراج (وبشكل مؤقت أو مرحلى) حدقات عين متوسعة اهتمام بشخص ما، التركيز مخدر بشكل مرتفع، إغلاق وفتح العين (أو الترميش) وبشكل غير معتاد تحدث عندما يبدأ الاهتمام بشخص ما، العصبية محاولة التخمين أو تقدير الأمور لديه مشكلة فوضى العين، الرجوع للخلف رفض للأمور محاولة للهروب من الحديث، محاولة التحرك بعيداً لا يملك الوقت ولديه ارتباط آخر وفى كثير من الأحيان لا يوجد معنى مخفى لهذه الحركة، تململ فى الجلوس شعور بالملل مستوى منخفض من الاعتماد على النفس مستوى منخفض من الثقة بالنفس، أرجل معقودة وهى حركة تقوم بها المرأة عندما تشعر باهتمام فى شخص ما فتقوم بعقد أرجلها ثم فكها فى حركات لا شعورية لحظة أو طرفة العين، وتقوم المرأة عادة بهذه الحركة عندما تشعر بالاهتمام بشخص معين حيث تقوم بالنظر إليه نظرة طويلة وحين يلاحظ هذه النظرة تذهب بعينها عنه بعيداً، وعادة ما يكون فمها مفتوحاً قليلاً وشفتاها مبللتان. الصوت المنخفض أو الهامس وهو طريقة حديث المرأة عندما تشعر بالاهتمام بشخص معين.

تمرير اليد على القدم عندما ترى المرأة فى الرجل الآخر إثارة ما، الاستعداد للرحيل أصابع تطبل على أى شئ وهو تعبير عن الشعور بعدم الصبر، الفم المفتوح شعور بالمفاجأة من الحديث الموجه له، يحاول أن يقاطع بكلمة ما بدون إعطاء المجال له، أنثناء الأوراك وهى إشارة لشد الانتباه ووسيلة فعالة للمغازلة، النظر إلى الشخص الآخر بدون تحديق وهى إشارة إلى الثقة بالنفس، عدم النظر إلى الشخص فى وجهه وهى إشارة إلى عدم الثقة بالنفس أو إشارة إلى المخادعة، إزاحة العين وهو على أقل تقدير عبارة عن تدليس فى الكلام وفى أسوأ الأحوال محاولة للخداع عندما يصاحبها نقر على الأنف أو همهمة مثل «ممم» أو« أها» الناس تميل للنظر إلى أسفل جهة اليسار عندما يكذبون، الوقوف بشكل ثابت وفى إشارة إلى الثقة بالنفس وبالارتياح، أكل الأظافر وهو شعور بفقدان الأمان أو عادة منذ الصغر.

حركات يد وذراع سريعة ونشطة ويمكن فى كثير من الأحيان أن تشير إلى الكذب فى الحديث، تمرير الأصابع على الشعر وهى تعبير عن الإحباط أو التباهى.

٣- وسائل الاتصال السلوكية:

وهى طريقة أو وسيلة من وسائل الاتصال التى تعتمد على الجانب السلوكى والحركى فى الجسم دون استخدام الكلمات، وتلعب البيئة الاجتماعية فى المجتمعات المختلفة دوراً هاماً فى معنى لغة الجسد تختلف من بلد لآخر.

وهى تعتمد على:

١- تعبيرات الوجه.

٢- تعبيرات العين.

٣- حركة اليد وإيماءاتها.

٤- حركة الجسم.

٥- استخدام المسافات بين الآخرين.

٦- اللمس.

هناك أشياء أخرى مصاحبة لها مثل:

- درجة وشدة وحدة الصوت.
- نغمة الكلمة.
- الملابس التى يرتديها الشخص.
- راحة الجسم واستخدام العطور المعينة.
- بعض العادات والتقاليد.

والشخص كلما كبر فى السن ازداد قدرة على تزييف اتصاله الكلامى أو الكتابى مع الآخرين - عكس الطفل -، أما لغة الجسد كرسالة اتصالية فيصعب عليه تزييفها، ولذا فإنه يمكن الاعتماد عليها كثيراً فى فهم طبيعة هذا الشخص. فقد أوضحت الأبحاث العلمية أن العلامات والحركات الجسدية تحمل فى طياتها خمسة أضعاف تأثير الكلمة فى الرسالة.

حركات الجسد أداة فعالة لفضح أكاذيب اللسان:

كل منا ينغمس أحياناً فى نوع من الخداع الخفيف يعرف بالمخاتلة - أو "البلف" بالتعبير العامى - إلى درجة معينة. ومن أكثر أنواع الخداع شيوعاً الادعاء بالمعرفة فوق حدود معرفتك الحقيقية من

أجل كسب أفضلية لدى الطرف الآخر، وربما يتوقع منك تقريباً أن تبالغ بالحديث عن إنجازاتك خلال مقابلة للحصول على وظيفة مثلاً. ويمكن للخداع أن يكون أيضاً شكلاً لطيفاً من أشكال الترفيه مثل حيل السحر ولعبة البوكر.

ويوضح الدكتور «مارتن سكينر»، محاضر علم النفس بجامعة «وارويك» البريطانية قائلاً:

تنطوى المخاتلة فى الغالب على المبالغة والإيماء وليس الكذب التام، ويلعب هذا النمط السلوكى دوراً كبيراً فى تقديم الذات للآخرين.



لكن مهما كان المخادع أو «المخاتل» بارعاً ومتمرساً فإن الخداع يسبب دائماً درجة من الضغط النفسى الذى يعبر عن نفسه فى لغة الجسد.

وقال «تشارلز داروين»، الذى كان من بين أوائل العلماء الذين درسوا المشاعر، أن ذلك النوع من الصراع الداخلى يطفو عادة إلى السطح متمثلاً فى لغة الجسد، وهى العنصر المكون من غير الشفهى للسلوك البشرى وتتضمن تعابير الوجه، ووضعية الجسم وعلامات أخرى.

ويقول الدكتور «غلين ويلسون»، من معهد طب النفس فى لندن: «لغة الجسد هامة جداً. فمن الصعب على المرء أن يكتب لغة جسده ويتحكم فيها بقوله فى ذات الوقت.

ولذلك فإن الإشارات غير الكلامية، التى تعرف بالتسريب، تفضح أمر المخاتل عادة». وعلى سبيل المثال عندما يكذب المرء فهو لا ينظر فى عينيك مباشرة خشية أن ترى ما وراءهما.

لكن بعض المخاتلين المتطورين ربما يجربون معك أسلوب الخداع المزدوج وذلك بالنظر إلى عينيك أكثر من العادة، وربما يبتسمون لتشتيت انتباهك أو استرضائك.

لكن الابتسامة الحقيقية الصادقة تتضمن تقلص العضلات حول العينين بخلاف الابتسامة المزيفة التى يقصد منها التغطية على الكذب.

معظم الناس يومئون بأيديهم عندما يتكلمون وهم يدركون أن هذه الإيماءات تنقل جزءاً من المعنى.

وعلى الأغلب فإن المخاتل أقل استخداماً لإيماءات اليدين والذراعين من الصادق.

ولذلك فإن من العلامات التى قد تدلك على المخادع وضع اليدين

فى الجيبين وتشبيك الكفين وضم أصابع اليد إلى الداخل بدلاً من فردها.

والإيماءة الوحيدة التى يزداد تكرارها عند الكذب هى هز الكتفين تعبيراً عن الاستهجان أو اللامبالاة، وكأن اليدان تريدان انكار ما يقوله الفم.

وإذا كنت حاذقاً ودقيق الملاحظة، فربما يمكنك أيضاً الانتباه إلى توتر الكاذب، من خلال قراءة اضطراب حركات جسمه الإجمالية، كالحركات الالتوائية الخفيفة وتغيير وضعية الجلوس بين الفينة والأخرى.

ولقد أظهرت الأبحاث التى أجراها عالم الانثروبولوجيا الأميركى «بول ايكمان» أنه من الأسهل اكتشاف أمر الكاذب بمراقبة قدمية بدلاً من مراقبة وجهه.

ومن المهم أيضاً كيف يلمس المخاتل وجهه وهو يلفق قصة لا تصدق، ويورد عالم السلوك «ديموند مدريس» هذه القائمة بأمارات الخداع: التمسيد على الذقن، الضغط على الشفتين، تغطية الفم باليد، لمس الأنف، فرك الوجنة، حكة الحاجب، لمس حلمة الأذن وتوضيب الشعر.

وتعتبر حركة تغطية الفم باليد إشارة تعكس صراعاً بداخل الدماغ، إذ تقوم المنطقة الدماغية التى تلفق الكذب بإجبار الفم على مواصلة الحديث، لكن الجزء الدماغى الذى يدرك بصورة غريزية أن الكلام غير صحيح يحاول التغطية.

وهكذا ترتفع اليد نحو الفم أما لمس الأنف فهو نسخة معدلة من

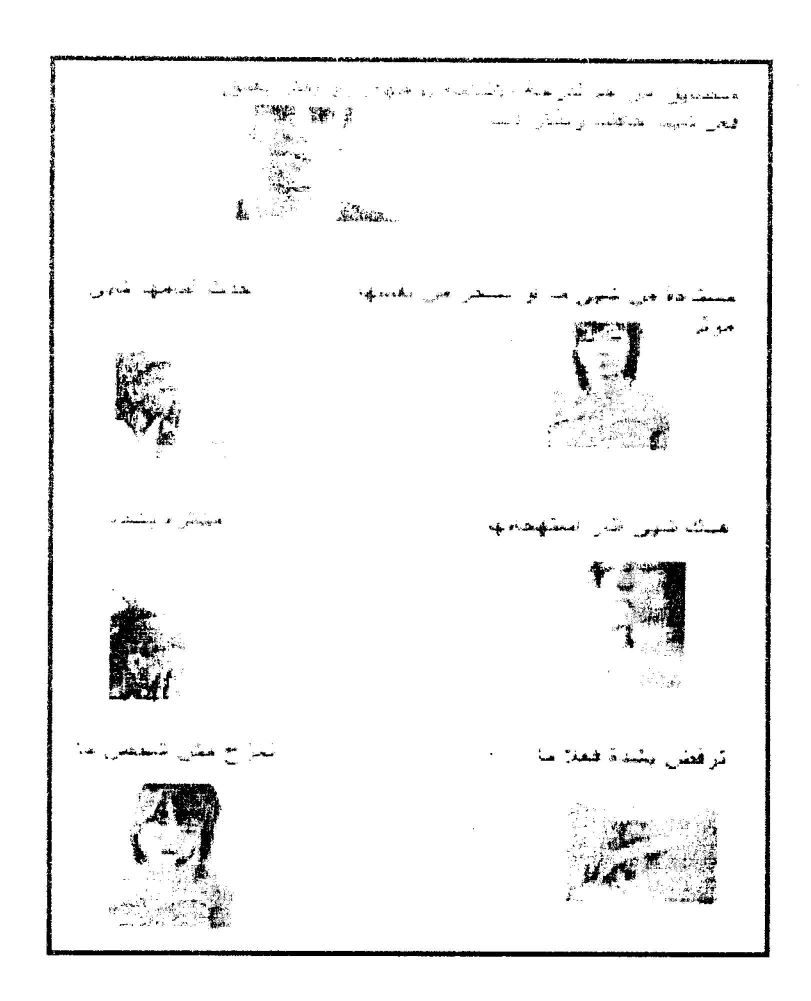
الحركة السابقة لأنه يتضمن تغطية الفم جزئياً.

وهناك سبب هام أخر للمس الأنف، فالكذب يبعث على التوتر ويسبب تغيرات فى تدفق الدم إلى الوجه، تتجسد على شكل احمرار فى الوجه عند الأشخاص الحساسين، وتسبب هذه التغيرات أيضاً ببعض الاحتقان فى أنسجة الأنف الداخلية مما يدفع الكاذب أو المخادع إلى لمس أو فرك أنفه.

وخلال أدلاء الرئيس الأميريكى السابق «بيل كلينتون» بشهادته أمام هيئة المحلفين فى قضية «مونيكا لونيسكى»، لمس أنفه حوالى ٢٦ مرة وهو يرد على أسئلة المحكمة.

ومن الملاحظ أيضاً أن المخاتل يحاول عادة تجنب التماس المباشر مع الشخص الأخر الذى يصغى للأكاذيب وذلك بإبقاء مسافة فاصلة بينهما مما يقلص الإحساس بالذنب من جانب الكاذب. ولذلك فإن المخادعين يجدون من الأفضل لهم تلفيق الأكاذيب على الهاتف أو بينما يقومون بأعمال ثانوية أخرى خلال الكلام من أجل كبح تسرب علامات الكذب اللا إرادية من لغة جسدهم.

كما أن اختيار الكلمات يلعب دوراً مهماً أيضاً، فعندما يكذب المرء، يحاول جهده ألا ينسب الكلمات لنفسه، ولذلك فإنه يتجنب استخدام الضمير "أنا" أو "نحن"، ويقول مثلاً "نعم" بدلاً من "نعم، أنا فعلت كذا" أو "نعم، أنا اتقن كذا" خلال مقابلات العمل. لكن إذا أردت أن تكتشف المتكلم على حقيقته عليك أن توجه له أسئلة حول شعوره حيال الأشياء التى يتحدث عنها، أو يقول الدكتور «سكنير»: «من السهل على المرء تلفيق أحداث لم تحدث، لكن من الصعب جداً عليه أن يكذب بشأن مشاعره».



٤ - أشكال العين ومدلولاتها:

إن لغة العيون لها متغيرات وثوابت، متغيرات تتعلق بانفعالات المواقف والنطق بلغة صامتة عما يجيش فى الصدور، وثوابت عن طبع وتطبع ذلك الإنسان الذى ترسم على عينيه صفاته سلباً أو إيجاباً، صفات طيبة أو شريرة بلون البشرة، إلا أن يهديه الله فتتحول اللغة

الوسداوية المكفهرة إلى نورانية تشعرك بالبهجة والراحة حينما تراه بعد ذلك.

ولذا:

﴿يُعْرَفُ الْمُجْرِمُونَ بِسِيمَاهُمْ﴾ (الرحمن: ٤١).

فالسمة أول ما تبرز من لغة العين، وهذه اللغة لها مدلولاتها فى واقع الإنسان وخاصة لقارئ لغة العيون التقى النقى الصافى صاحب الشفافية الذى ينظر بنور الله.

ومن هذا الباب تتسلل بهدوء لأعماق العيون وغموضها لنصل لسبر غورها، فنقرأ مجتهدين هذه اللغة التى ينطق حروفها بلا مشقة أهل الصلاح الأتقياء التى نرجو الله أن يجعلنا منهم.

العيون الناعسة:

شكلها: حينما تأخذ العين هذا الشكل فإنها تبدو وكأنها تريد النوم فهى ناعسة والحقيقة غير ذلك لأنها حالة من لغة العيون المعبرة عن الاستسلام والرضوخ للأمر الواقع أو الرضا الخجول (فهى عيون خجلى) لا خبث فيها ولا دهاء ولا غباء، كذلك فهى عيون الطيبين الذين يفتقدون الكياسة.

تدل: على اللامبالاة والسكون السلبى وقبول الأمر الواقع بلا نقاش أو جدال. وحينما تبدو العين ناعسة فاعلم أن صاحبها يسلم لك القيادة ويثق فيك تماماً، ولكن احذر خيانته فإنه حليم إلا إذا غضب آنذاك (تحت السواهى دواهى).

فلا يعنى إشعارك بالاستسلام والرضا والثقة والقبول أن تستغل ذلك فى الشر، قد يسمح لك ولكنه سينتقم ما أتيحت له فرصة الانتقام.

العيون المخدرة:

شكلها:

هى عيون تائهة حائرة حزينة ترتسم عليها علامات الأرق والمرض يتصنع صاحبها الطيبة وحب السلامة والهدوء.

تدل:

على أن صاحبها هزيل يُهزم بلا مقاومة لأنه سلبى ويفتقد لروحانية الإيمان، بل هو شجاع فى اقتراف المعاصى والدياثة (ليس غيوراً)، لا يعتمد عليه مطلقاً لأنه يضر أكثر مما ينفع، حتى أنه يضر نفسه.

أنجح شئ ينفع فيه الإصلاح بين الناس بحلو الكلام، والمسكنة وجبر الخاطر بين المتخاصمين، ولكنه إذا خاصم فَجَرَ والعياذ بالله. والله تعالى أعلم.

العيون التعلبة:

شكلها:

دهاء ومكر ورؤم وتربص وانكسار الجفن الأعلى وتحديق بالحدقة مركز وكأنها عين صقر يوشك أن ينقض على فريسته، مع مسحة لؤم واضحة على عموم العين.

تدل:

على ذكاء ممزوج بدهاء، وصاحبها شعلة نشاط ويركن إليه فى الأعمال الجسيمة والخطيرة التى تتطلب حسن تصرف وتذليل عقبات، وهذا الصنف من الناس يكون كالتاجر (خذ وهات) لا يعرف المجاملات ولا يصاحب ولكنه يتقن عمله، وهو شخص جامد غير مرح، وكذا النساء تكرهه لأنه ثقيل الظل لئيم.. ولذا ينجح صاحبها فى الأعمال العسكرية والأمنية فقط، أما غير ذلك فتارة وتارة.

العيون الغائرة:

شكلها:

دفينة أسفل الجبهة كأنها مختبئة غائرة كأنها جرذ فى حجرة يتربص، تحيطها هالة قاتمة تنظر بترقب وحِدَّة غامضة.

تدل:

على حقد دفين وحسد لعين، وإن تظاهرت باللطف والبسمة الصفراء فإنها تطفح حولها ظلمات تعرب عما فى القلب من سواد وبغض لمن تنظر إليه، وهذه صاحبها إما أن يكون مظلوماً ولا يملك قوة ترد عنه الظلم مغلوباً على أمره، ولكن لن يسامح ويتحين لحظة الانتقام، وإما أن يكون حقوداً معقداً نفسياً غلبت عليه السوداء وداخله مثقل من حمل الهم والغم.. فاحذره وحاول أن تكسبه؛ وذلك بنصرته لو كان مظلوماً وتطيب خاطره أو تجنب معاملته لأنه يشعر بأنه مهضوم الحق فلابد من الوصول.

العيون النمرية (الصارمة):

شكلها:

بيضاوى لامع ثابت فى نظرته كالنمر المتربص لا بسمة فيها ولا حزن، بل الصرامة والجدية والتربص وعدم الانكسار والثقة القوية بالنفس.

تدل:

على الثبات على المبدأ والجدية فى العمل والطاعة العمياء فى تنفيذ الأوامر مع الدقة وعدم المجاملة، وهذه النظرة تدل على الموقف الحازم الذى لا رجعة فيه ومع حدوث هذه النظرة فى قيام مشكلة خاصة لابد وأن يعامل صاحبها بحزم موافق للبت فى المشكلة وبلا

هوادة لأنه عنيد ومتغطرس، فلابد من كسر غطرسته بالحجة والحسم مع عدم ظلمه، لأنه لو ظلم سيغدر. فالحسم مع الحسنى هو علاجه.

العيون الطيبة:

شكلها:

هى أجمل وأريح العيون لأن فيها البراءة تنطق بالحسن والصفاء والنقاء والوفاء.

تدل:

على طيبة قلب صاحبها وثقته وحسن ظنه ونقاء سريرته وكرمه المعهود، وأصحابها للأسف يتعبون فى كل أحوالهم وأعمالهم، لأنهم يثقون فى كل الناس ولا يعرفون كيف يعيشون "بين الذئاب"، وهم حكماء عقلاء عباقرة يحبون الهدوء وينشدون الكمال فى كل شئ ويحبون السلام ويكرهون العدوان ولكن لا يقبلون، بل يقتصون من المعتدى، ولهم نظرة ثابتة مع أنهم يثقون فيمن لا يستحق. مع أنهم يحسون بقلوبهم ولكن غلبة الطيبة عليهم تجعلهم يسامحون ويحسنون الظن.. ومن ينظر إليهم يحبهم بلا خوف وهم سعداء ولو فى أحلك المحن.

العيون الضاحكة:

شكلها:

عيون صافية مبتسمة ضحوكة جميلة كأنها عيون طفل صغير تتسم بالبريق والبراءة، والنظر إليها وتأمل لغتها يعطى الشعور بالراحة والاطمئنان والثقة.

تدل:

على نقاء السريرة والمحبة والقبول وطيبة القلب، ولكن ننصح

صاحبها ألا يُضحك عينيه أمام اللئام أو النساء الأجنبيات، لأن هذا سيجلب عليه سوء الظن والتجرؤ عليه.

والعيون الضاحكة صاحبها قليل الهم سعيد الحال يتمتع بصحة وعافية وصفاء وسرور، لكنه مرهف الحس يؤثر السلامة على التحديات الفارغة مع أنه شجاع جداً، ولكنه حكيم لا يحب العدوان محبوب من كل الناس يكرهه أهل الأحقاد والأوغاد.

العيون الصفراء:

شكلها:

تشعرك فور ما تراها بانقباض عجيب، وحذر من التعامل مع صاحبها مع أنها ضيقة باهتة ممزوجة بصفرة وغشاوة رمادية مرتجة فى النظرات محيرة غريبة.

تدل:

على أن صاحبها مريض بمرض كبدى أو بالمرارة أو فى العين نفسها، وإلا فصاحبها بما اكتسبت من علامات وملامح إنسان حقود حسود لئيم.

ولذا يقول الناس عن الإنسان الذى لا يسامح ولا يفسح طريقا للتفاهم، بل لديه خصام ويحمل غلاً: هذا إنسان أصفر (صفراوى)؛ فلتحذر معاملته والبعد عنه غنمية؛ لأنه مؤذ وخير وسيلة لعلاجه الأخذ بيده لطريق الصالحين، وربط قلبه بذكر الله، وتلاوة القرآن..

أما من كان من الذين لا يهتدون ولا يريدون الهدى فالحذر منه ومن صحبته.

العيون الجريئة:

شكلها:

متسعة الحدقة ثابتة النظرة قوية جريئة تشعرك من أول وهلة بأن صاحبها شجاع واثق من نفسه، وقلما يغمض صاحبها عينيه أو ترتعشان أثناء الكلام.

تدل:

على الانطلاق والتحرر والشجاعة مع طيبة القلب، وإن كان صاحبها يحب المزاح ولكنه سليم الطوية، نقى النية، يخلص جداً لمن يحبه، ويقسو جداً على من يعاديه، لا يعرف الوسطية، كل شئ لديه إما أسود أو أبيض رجل (دغرى) كما يقولون فى العامية. وصاحبة العيون الجريئة امرأة لا تحتمل لجرأتها وعدم حيائها فتكون نكبة على زوجها وعلى نفسها لأن من صلاح المرأة حياءها وإخباتها. قال تعالى: ﴿وَقَرْنَ فِي بُيُوتِكُنَّ وَلا تَبَرَّجْنَ تَبَرُّجَ الْجَاهِلِيَّةِ الأُولَىٰ﴾ (الأحزاب: ٣٣).

العيون الشريرة:

شكلها:

جاحظة غير مستقرة، ترمى بشرر الشر، تعلوها مسحة الكبر والتعالى ومن الوهلة الأولى حينما تنظر إليها تشعر بأن صاحبها مجرم وخائن.

تدل:

على عقدة النقص التى تختلج بين أضلعه كإنسان معقد حقود متكبر، وغالباً ما يكون مجرماً ويحاول إخفاء إجرامه بالتظاهر بأنه متمكن وصادق، ولكن لغة العيون لا تكذب فتفضحه عيونه فتظهر

كتكشيرة الكلب المسعور، وهذه النظرة من العيون إشارة حمراء وناقوس خطر لتحذر من صاحبها ولتعلم بأنه يكرهك إذا نظر إليك بهذه اللغة الشريرة للعيون وأنه فاقد نور الإيمان، فلذا هو أسود القلب لا يرحم وهو فى الحقيقة جبان وسئ الخلق ولا يؤتمن البتة.

العيون الغمازة:

شكلها:

كثيرة الحركة ترفع الجفن العلوى بغمز ولمز مع غض الشفة السفلى فى بعض الأحيان. ترى عليها مسحة صفراء باهتة، وصاحبها كثير الالتفات لئيم.

تدل:

سبحان الله القائل: ﴿وَيْلٌ لِّكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٍ﴾ **(الهمزة: ١)**، فهذه العيون التى تكثر الغمز واللمز هى تترجم ما يجول بخاطر صاحبها، وما يموج بنفسه، وما يضمر قلبه من لؤم واستخفاف بمن ينظر إليه، وهذا الصنف يفتقد الشجاعة الأدبية ويمتلكه الخبث والأنانية والتعالى السخيف.

ويجدر بالمشهود أن يحذر هذا الشخص الغامز ويقطع صلته به تماماً، وإن لم يستطع فيجدر به أن يختصر معه الطريق ولا يحدثه إلا فى حين الحاجة الملحة، لأنه - أى الشاهد - غير مأمون ونمَّام خطير ويحب الأذى، فحق على الله أن يتوعده بالويل وهو واد فى جهنم.

العيون المنكسرة:

شكلها:

منكسة مُنَكَّسرة مغمضة أغلب الأحيان عليها مسحة حزن وندم، يكون صاحبها أغلب وقته مهموماً قلقاً منكسر الخاطر كما يقولون أو

(عينة مكسورة) بالتعبير الدارج.

تـدل:

على مكبوتات النفس إما نتاج حرمان أو تأنيب ضمير ولوعة بالنفس وندامة على فقد عزيز أو شئ غال.

وهذه النظرة لا تقاوم، بل لا ترفع جفنا أو تثبت نظرة فى عين من يعرف حقيقتها أو يؤنبها. لأن الإحساس بالذنب يكسر العين، وكذلك لوعة الحزن للحرمان تكسر العين، فيجدر بنا أن نترفق بصاحبها ونعامله بحكمة ولا نذله، بل الحكم بعدل الله معه ومعالجته وإصلاحه أو تعويضه عما حرم منه بالسلوى والمواساة الرحيمة وبحمد الله على العافية.

■ ■ ■

الفصل السابع

إشارات تعلمك لغة الجسد

١- سبع إشارات تعلمك لغة الجسد:

تمنحك هذه السطور واحداً من أكبر مفاتيح الشخصية التى تدل بشكل حقيقى على ما يدور فى عقل من أمامك.

١- العينان:

ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئاً أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذى حدث، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشئ لا يصدقه وإذا اتجهت عينه إلى أعلى جهة اليمين فإنه ينشئ صورة خيالية مستقبلية وإذا اتجه بعينه إلى أعلى اليسار فإنه يتذكر شيئاً من الماضى له علاقة بالواقع الذى هو فيه وإذا نظر إلى أسفل فإنه يتحدث مع أحاسيسه وذاته حديثاً خاصاً ويشاور نفسه فى موضوع ما.

٢- الحواجب:

إذا رفع المرء حاجباً واحداً فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلاً، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة أما إذا قطب بين حاجبيه مع ابتسامه خفيفة فإنه يتعجب منك ولكنه لا يريد أن يكذبك وإذا تكرر تحريك الحواجب فإنه

مبهور ومتعجب من الكلام وموجات كلامك تدخل على دماغه بأكثر من شكل.

٣- الأنف والأذنان:

فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحباً إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعنى أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقاً ما تريد منه أن يفعله، ووضع اليد أسفل الأنف فوق الشفة العليا دليل أنه يخفى عنك شيئاً ويخاف أن يظهر منه.

٤- جبين الشخصى:

فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض فى عبوس فإن ذلك يعنى أنه متحير.

أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا، أما إذا قطب جبينه ورفعه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك.

٥- الأكتاف:

فعندما يهز الشخص كتفه فيعنى أنه لا يبالى بما تقول.

٦- الأصابع:

نقر الشخص بأصبعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر.

٧- وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره:

فهذا يعنى أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف بالفعل منك.

هذه الإشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد ككل وكيف

يمكن استخدامها، ليس فقط فى إبراز قوة شخصيتك ولكن التعرف فيما يفكر الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك.

فن النظر:

لا شك أن النظرة القوية المباشرة التى تخلو بالطبع من الجرأة الزائدة، دليل على الثقة المطلقة بالنفس. كما أنها دليل على أنك مهتم بالشخص الأخر وماذا يقول. ولكن لا تبالغ فيها، فبعض الأشخاص ينزعجون من التحديق المباشر، وقد يفسر الأمر على نحو مغاير لما تريد. وإياك والنظر بعيداً على شخص أخر بالقرب منكما أو مقابلك أو أى شئ قد يشتت هذا التواصل. فن إيصال الدعم يعتبر الإيماء بالرأس أمراً صعباً على بعض الأشخاص، على الرغم من كونه مؤشراً قوياً على الدعم المعنوى. إذ يمكنك أن تدعم أى سلوك ترغب به بالإيماء برأسك. على سبيل المثال، إذ أردت أن تشجع الشخص الأخر على الحديث يمكنك أن تومئ برأسك بالموافقة على ما يقول، أو عدم الإيماء إذا لم يعجبك الموضوع، وهكذا تتحكم بمجريات الحديث دون أن يشعر الطرف الأخر، وبالتالى تستخدم أساليبك فى طرح الموضوع الذى ترغب بمعرفته معظم النساء تشعر بالأمان عندما يومئ الرجل برأسه موافقاً أو مقدماً الدعم لها، وتصبح مستعدة للتحدث بحرية أكبر، فهى تعتبره مؤشراً على أن كلامها ممتع، وبأنها تستحوذ على كامل انتباهك، وبأنك شخص يستطيع أن يركز انتباهه على أشياء أخرى غير نفسه.

فن التقرب:

يقلل الاقتراب من الشخص الأخر المسافة السيكولوجية بينكما، ويساعد على تكوين نوع من الألفة والشعور بأنكما تشكلان ثنائياً.

ويمكنك القيام بذلك عن طريق الجلوس أقرب إلى الشخص الأخر، أو الانحناء إذا كان الشخص الأخر جالساً. وهذا مؤشر على أنك مهتم.

٢- التواصل غير اللفظى:

إضافة إلى الكلام والألفاظ التى تعكس الكثير عن شخصيتك، حيث يعتقد خبراء التواصل الإنسانى أن الكثير من التواصل بينك وبين الآخرين يحدث عبر التصرفات وليس الكلام، أى أن الابتسامة المرتسمة على وجهك والشد على اليد عند السلام عندما تودع شخصاً قائلاً: «تشرفنا» تقول أكثر من الكلمات وحدها. بالإضافة إلى ذلك بمجرد تكوين الانطباع الأول عنك يميل الأشخاص إلى البحث عن قرائن تؤيد الرأى المبدئى والتغاضى عما يظهر عكسه، وبذلك إن خلقت انطباعاً إيجابياً سوف يركز الناس على ما يدعم هذا الانطباع الجيد، أما إن تركت انطباعاً سلبياً فسوف تضطر إلى بذل مجهود مضاعف لكى تتغلب على الصورة المنطبعة فى أذهان الناس!.

تذكر أن كل ما تفعله يترك أثراً فى النفوس:

- تعبيرات وجهك.
- نظرة عينيك.
- النظر فى أعين الآخرين (أو عدمه).
- حركات يديك.
- وقفتك وجلستك.
- الطريقة التى تصفف بها شعرك (الأفضل الحجاب للمرأة لتجنب تعرضها للفتنة) ملابسك (حتى حذاؤك).

كيفية الدخول على الآخرين: لا داعى للتصنع والمبالغة ولكن

الدخول بشكل جيد يعكس ثقتك بنفسك وقدرتك على أداء العمل، وأهم ما يجب أن تتذكره عند محاولة خلق حضورك هو أنك فى المكان الصحيح وأن لديك شيئاً قيماً تقدمه، وتذكر أن توقع رد الفعل الإيجابى من الآخرين من سمات الشخص الناجح.

عند دخولك على شخص فى مكتبة لا تمد رأسك من الباب، سر إلى المكتب بثبات (أطرق الباب أولاً إذا استلزم الأمر ذلك)، توقع رد الفعل السلبى بداية لاجتماع فاشل إن المشية الواثقة والأسلوب المباشر والجلسة المستقيمة والشعور بالحيوية من الأمور المهمة للغاية.

٣- لغة الجسم:

يمكن للغة الجسم دعم الرسالة التى تحاول توصيلها من خلال الكلام أو إضعافها:

عليك بالنظر لمن تخاطبهم سواء أكنت تتحدث لمجموعة كبيرة فى قاعة أو لفرد واحد، احرص على أن تكون تقاسيم وجهك ودودة ومسترخية، عندما تكون واقفاً حافظ على توازنك، تحرك ولتكن حركتك لهدف فإن هذا يعكس ثقتك بنفسك، استخدم يديك فى المنطقة ما فوق الخصر وحركها مع الحفاظ على راحة يديك إلى أعلى مما يعد حركة إيجابية. ضع يديك إلى جانبك بعد استخدامها ولا تقف مربعاً الذراعين أو ممسكاً بيديك أمامك أو خلفك.

عندما تتحدث يديك:

تعد المصافحة باليد من أهم وسائل التواصل الجسمانى، فإن السلام الفورى القوى الواثق الودود يضفى جواً إيجابياً على الاجتماع كما يمنحك فرصة لإثبات وجودك بدون استخدام الكلمات.

سلم بالكف كلها وانظر إلى الشخص بدون أن تنظر فى وجه من تصافحه فإن هذه المصافحة لا تؤتى النتيجة المنتظرة منها، النساء تسلمن على بعضهن البعض تماماً مثلما يفعل الرجال، فلا تجعل اجتماعاً مهماً يبدأ دون سلام بالأيدى، وما يخالف هذا يعنى أنك تنقص من قدرك دون كلام.

الوقوف:

ويمكن معرفة صفات الشخص النفسية من خلال:

- وقفة المتقدم إلى الأمام الناظر لشئ ما موجهاً انتباهه إليه فذلك يظهر حنان ودفء الشخصية.

- وقفة الانسحاب فهو لا يثبت على حال يدل على الخجل والملل والتردد.

- وقفة المنتصب وهى تشير إلى قوة التحمل وهى وقفة الفخر والزهو بالنفس والثقة.

- وقفة التقلص والانكماش وتدل على الإذعان والخضوع والاستكانة وربما الاكتئاب.

المشية:

- الأشخاص السعداء يتمتعون بخطوات خفيفة.

- أما الأشخاص المقهورون فإنهم يمشون ببطء وتكون وقفاتهم منحنية وأقدامهم ثقيلة.

- من يضع يديه بجيوبه فأنه يدل على شخصية منسحبة وغامضة ويكون عرضة لنقد الآخرين.

- الحركة البطيئة وغير المنتظمة والرأس المنحنى توقع منه ركل

ما يعترض طريقه.

- من يحنى ذراعيه فى الطقس الحار فهو فى حالة دفاعية.. وأكثر من يفعل ذلك هم النساء. أما من يلف ذراعيه حول جسمه فذلك يعطى إيحاءً بالثقة الجسيمة ومن يمشى ورأسه محنية إلى أسفل ويفكر تفكيراً عميقاً ويحملق بالأرض دون تركيز فهذا ليس مكتئباً إنما ينتقل ببطء ليفكر بوضوح أكثر ولا يريد شيئاً يشتت أفكاره.

العيون:

- من يغلق عينيه أثناء المناقشة ربما كان يحاول تذكر شئ ما ويستعيد المعلومات بشكل مركز.

- العين التى تغير اتجاهها وتحملق بسرعة ذهاباً وإياباً أثناء الكلام تعطى انطباعاً هروبياً ومحاولة إيجاد مخرج أو صاحب أكثر أهمية.

- العين المراوغة تحملق تارة فى الهواء وتارة فى الأرض.

- يتجنب الناس النظر الطويل إلى عيون بعضهم لأن ذلك يدل على الخداع والخجل أو الحسد أو الحياء.

- الأصدقاء الحميمون لا يتبادلون النظرات طويلاً عندما يتحدثون عن مشاعر شخصية.

السلوك والعادات:

- الشخص المتوتر جداً يصاب بالعطش الشديد ويزيد من شرب السجائر.

- ومن ينفث دخانه لأعلى فدل ذلك على ثقة كبيرة بالنفس أكثر من الذى ينفثه لأسفل.

- هل مللت من الإنصات إلى حديث شخص ما؟ إذن تثاءب!

- الاتكاء على جدار أو عمود وقوفاً أثناء التحدث مع أخر دل على حميمية ومعرفة تامة.

الجلوس:

- إذا كان الشخص جالساً ويداه ملتفتان إحداهما على الأخرى وساقاه أيضاً فإنه لا يشعر بالأمان.

- وإذا كان جسمه يتجه بعيداً عنك باتجاه أقرب مخرج فإنه يريد الفكاك والخروج.

- إذا كان من تحدثه لأول مرة جالساً على كرسى وواضعاً إحدى قدميه أو ساقه على ذراع الكرسى فلتعرف أنه لا مبالٍ ويريد التقليل من شأنك.

- اجلس جلسة دفاعية ومتحفظة يقل فهمك للموضوع المطروح.. واجلس حراً ومسترخياً تفهم كل ما يدور.

- عندما يحزن الإنسان ينكب على بطنه ويغمض عينيه.

النوم:

- النوم بوضعية الجنين فى بطن أمه.. وهى وضعية دفاع عن النفس ووقاية الجسم ومن يفعلها لا يشعر بالأمان.

- وضع الساق ممدودة والأخرى مثنية: من ينام هكذا فإن له شخصية مزدوجة وربما يكون الشخص واثقاً من نفسه وخجولاً فى نفس الوقت.

- المنبطح وجهاً: دقيق ونظامى ومقاتل شرس فى سبيل الدفاع

عن وجهة نظره.

- الاستلقاء على الظهر مع الاسترخاء الكامل للشخص الآمن والواثق والسعيد.. وتكون لهم حركات صبيانية مما يزيد من شعبيتهم.

الابتسامة:

- من يبتسم طويلاً يكون تأثيره على الآخرين أكثر من نقيضه الجاد.

- العابس تجد وجهه متجعداً.. فلا هو سعيد ولا من يقابله كذلك.

- ذو الابتسامة البسيطة التى تحصل عندما يتحول الفم بحركته إلى أعلى مع بقاء الشفاة مغلقة.. هى ابتسامة مزيفة.

حركات ذات دلالة:

ملامسة الأنف:

فى أغلب الأحيان تدل على أن الإنسان غير صادق أو مبالغ فى كلامه.

تحريك الرأس فى أثناء الكلام:

يدل على أن الشخص يطلب موافقة الجميع على رأيه.

ثنى الذراعين:

يدل على أن الشخص يريد الدفاع عن نفسه.

صورة المرآة:

يجلس بعض الناس أمامك بطريقتك نفسها، وكأنه مرآة لك، ويكثر هذا عند مندوبى المبيعات ويدل على أن الشخص يريد أن يجذبك بحديثه.

قضم الأضافر - اللعب بالشعر:

تدل فى الغالب على توتر الشخص الذى أمامك.

حركة اليدين:

إن قيام الشخص بالتأشير على شكل مهم يدل على القوة وعادة ما يقوم المدراء بهذا العمل.

نظرة العين:

إذا كان الذى يحدثك ينظر إلى عينك مباشرة فهو فى الغالب صادق، أما إذا كان يشيح عنك بوجهه فإنه إما غير صادق، أو شخص عصبى أو شديد الخجل.

الشخص كثير الحركة:

ربما نظن أن الشخص كثير الحركة مفعم بالحيوية، ولكن فى الغالب يكون الشخص غير مرتاح للموقف أو عصبى المزاج.

■ ■ ■

الفصل الثامن

تعرف على نفسك والآخرين من خلال لغة الجسد

١- تعرف نفسك والآخرين يمكنك أن:

أ- لغة الجسد الدولية:

حينما يسافر المرء من بلد لآخر يعتقد أن عائق اختلاف اللغة هى مشكلته الوحيدة ولكن للأسف هذا ليس كل شئ.

ربما يعتقد الكثيرون أن لغة الجسد لغة عالمية وأن الإشارات وتعبيرات والوجه وحركات الأصابع والأيدى هى لغة عالمية قد تساعد البعض على التغلب على عائق اختلاف اللغة. ولكن أتضح أن بعض هذه الإشارات قد تمثل عائقاً إضافياً لا يلتفت إليه الكثيرون.

وتقول الدكتورة «ديبورا وتر» أستاذه سياسات الصحة والإدارة فى كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد «جون هوبكينز بلومبرج للصحة» على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت أن الدراسات العلمية التى أجريت على أشكال الاتصال الإنسانى أثبتت أن أكثر من ٩٣ فى المئة من أشكال الاتصال الإنسانى لا تجرى عبر التحدث ومنها حركة العين ونبرة الصوت والإيماءات وتعبيرات الوجه والابتسامة والتى يعتقد بعض العلماء أن هناك ٥٠ نوعاً مختلفاً منها.

ولغة الجسد هى الإطار الذى يضم مختلف صور التواصل

باستخدام حركات الجسد أو الإيماءات بدلاً من الأصوات أو مكملاً لها. وهى إما أن تكون لا إرادية وتعكس رد فعل الإنسان التلقائى على تواصله مع الآخرين أو إرادية ويستعين بها الإنسان للتعبير عن مفهوم ما يريد إيصاله للآخرين.

وتختلف لغة الجسد أو الإشارات التى يستخدمها الإنسان للتواصل مع الآخر من دولة لأخرى ومن ثقافة لأخرى.

يقول «روجر أى أكستل» مؤلف كتاب (المسموحات والمحرمات فى لغة الجسد حول العالم) أن هناك ٢٠٠ إيماءة تستخدم فى ٢٨ دولة.

وفى دراسة حديثة أجرتها شبكة «سى إن إن فاينانشال» الإخبارية الأمريكية ومجلة (مانى) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية أنه قد لا ينتبه الكثيرون لاختلاف تفسير الإشارات والإيماءات من دولة لأخرى.

ففى الولايات المتحدة على سبيل المثال تدل الإشارة التى تؤدى بعقد السبابة والإبهام على شكل دائرة مع مد الأصابع الثلاثة الأخرى إلى التعبير عن الموافقة وأن كل شئ على ما يرام. بينما تشير هذه الإشارة فى فرنسا مثلاً إلى انعدام قيمة الأمر المشار إليه.

وقال خبير السلوك الإنسانى «آلان بيز» لصحيفة «نيوزيلاند هيرالد» إن هذه الإشارة فى اليابان تعنى المال. أما فى مصر فتشير إلى التهديد والوعيد. وفى اليونان ومناطق فى قارة إفريقيا كما يقول كتاب «ذا فينجر»: دليل حركات الأصابع للكاتب «إم جى لوهيد ومات باترسون وإيدى شميدت» فإن بسط راحة اليد مقلوبة لأسفل فى وجه شخص تعد إهانة كبيرة تعنى (أذهب للجحيم). أما فى الخليج فإن وضع الأصبع السبابة والوسطى لأسفل ووضع إصبع سبابة اليد

الأخرى بينهما تعنى (سأمتطيك كما الحمار).

وفى اليابان عندما يشير أحدهم للآخر بأربعة أصابع فى وجهه فهو يهينه لأنه يشبه بالحيوانات ذوات الأربع.

ومن الإشارات التى غالباً ما تؤدى لسوء فهم بين الثقافات نتيجة لتغير معناها من دولة لأخرى إيماءة الرأس. فإذا كنت فى أى مكان فى العالم فقد تعى جيداً أن إيماءة الرأس تعنى الموافقة أو القبول ولكن فى دول مثل بلغاريا واليونان وتركيا فإن إيماءة الرأس تعنى الرفض. بل وفى إيطاليا فيعد تلويح الرأس من اليسار إلى اليمين والعكس وهى الإشارة المعتادة للرفض تدل على القبول كما يقول الكتاب.

وعندما تربت على رأس طفل صغير فى بريطانيا مثلاً فهذا يعنى إنك تحاول أن تظهر مودتك تجاه هذا الطفل ولكنك إذا حاولت إظهار مودتك هذه بنفس الطريقة فى النيبال فسيعتقد الجميع أنك توجه له إهانة عظمى حيث أن الرأس هى موطن الروح فى المعتقدات البوذية.

ويعتقد الكثيرون أن الابتسامة لا تخطئ أبداً فى أى مكان حيث لا يمكن إساءة فهمها على الإطلاق. ولكن إذا ذهبت إلى اليابان مثلاً فسوف تغير رأيك بشأن الابتسامة التى تعنى فى اليابان تعبيراً عن الحزن فتقول صحيفة «ديلى ميرور» البريطانية أن اليابانيين يبتسمون حينما يشعرون بالإحباط والحزن.

أما إشارة شد الإذن فلها أكثر من معنى فى عدد من الدول والثقافات، ففى الهند شد الإذن علامة على الندم، ولكن فى البرازيل تدل على الاعتراف بالفضل أو التقدير. أما فى الشرق الأوسط فشد إذن طفل صغير يعنى تأديبه وتوبيخه.

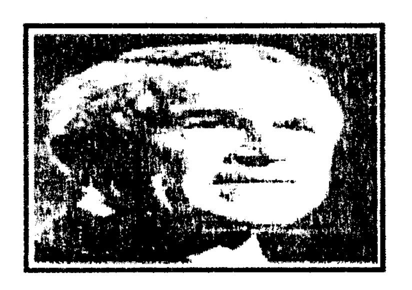
وفى أغلب مناطق العالم يعد البصق أمراً بذيئاً غير مستحب ولكن فى كوريا الأمر مختلف تماماً فإذا دعيت على العشاء عند مضيف كورى فيتعين عليك البصق بعد تناول العشاء لأنه علامة على استحسان الطعام وإشارة لتقدير المضيف.

وفى البرازيل إذا أراد أحدهم أن يتمنى حظاً سعيداً للآخر فعليه أن يقبض قبضته مع مد إصبعه السبابة والخنصر تعبيراً عن تمنى الحظ السعيد ولكن فى إيطاليا إذا حاول استخدام نفس الإشارة فسيلقى رداً قد لا يعجبه حيث أن هذه الإشارة إذا ما وجهت لأحدهم فى إيطاليا تعنى أن تخونه تخزنه.

وفى اليابان إذا طلب منك أحدهم أن تعطيه شيئاً ومددت يدك ببساطة وأعطيته إياه فقد يرى أن فى ذلك فظاظة شديدة منك حيث يتعين عليك أن تمد يديك الاثنتين، وإذا ما أعطاك بطاقته مثلاً فيجب أن تضعها فى الجيب الأمامى لقميصك بجوار القلب دلالة على الاهتمام.

أما أكثر الإشارات إثارة الجدل فهى إشارة النصر أو حرف (فى) فى اللغة الإنجليزية. وكان أشهر من استخدمها هو «ونستون تشرشل» رئيس وزراء بريطانيا إبان الحرب العالمية الثانية فى عام ١٩٤١ فإذا استخدمت هذه الإشارة فى بريطانيا وضع معكوس تمثل إهانة كبيرة وغالباً ما لا يلقى من يستخدمها بالا لهذا الاختلاف الذى يمثل فرقاً كبيراً فى المعنى حسبما تفيد «سى إن إن».

يستخدم سياسيون منهم الرئيس الأمريكى «جورج بوش» ورئيس الوزراء البريطانى «تونى بلير» لغة صامتة لإظهار الهيمنة أو الود تتنوع بين المشى بثقة وقوة أو رفع الحاجبين أو السير فى المقدمة.



بوش يعض على شفتيه من الداخل حين يتوتر

وقال الدكتور «بيتر كوليت» من جامعة «اكسفورد» أنهم من خلال الإيماءات وتعبيرات الوجه وطريقة السلوك ينقلون للآخرين انطباعاً بالقوة والسلطة والكفاءة. ولكن تلك اللغة الصامتة أيضاً قد تكشف دون قصد منهم عن إحساسهم بالضعف وعدم الارتياح والتوتر.

وفى لقطات مصورة عرضت فى مؤتمر علمى أظهر «كوليت» أن «بوش» مثلاً يعض على شفتيه من الداخل حين يتوتر بينما يرفع «بلير» حاجبيه فى محاولة منه ليبدو محبوباً.

وقال «كوليت» الذى كان يعمل فى جامعة «أوكسفورد» "العض على الشفاه يظهر إحساس «بوش» بالتوتر. وهو ما يسميه علماء النفس بالتسريب العاطفى". وأضاف أنه رد فعل غير واع وقد ظهر حينما علم «بوش» بوقوع هجمات ١١ سبتمبر أيلول عام ٢٠٠١ على الولايات المتحدة وفى عدة مناسبات أخرى. وهى طريقته فى السيطرة على قلقه وتوتره. أما رفع الحاجبين فيشير إلى الاستكانة.

وقال «كوليت» فى المؤتمر الصحفى الذى عقد فى المهرجان العلمى الذى تقيمه الجمعية البريطانية للعلوم المتقدمة أن «بلير» غالباً ما يستخدم رفع الحاجبين "ليظهر أنه ودود ومنصت لما يقوله الآخرون

وأنه لا يشكل تهديداً عليهم".

وأضاف «كوليت» أن بلير يمسك بإصبعه الخنصر فى اليد اليسرى حينما يتوتر ويضع يديه فى جيبه حين يشعر بالضعف وغالباً ما يضع يده على معدته حينما يشعر أنه يتعرض لهجوم.

ووضع اليد على المعدة أو على مؤخرة الرأس وهى الحركة التى كثيراً ما يلجأ إليها لاعبو كرة القدم حين يفشلون فى إحراز هدف هى حركات انعكاسية لا إرادية فى محاولة لتهدئة النفس ونبعت فى الأساس من الطرق التى تستخدمها الأمهات لتهدئة أطفالهن. ويحرص بوش على أن يسير بثقة وقوة ويحرك ذراعيه لينقل الإحساس بالرجولة كما يوضح «كوليت».



بلير يمسك بإصبعه الخنصر فى اليد اليسرى حينما يتوتر

ويبدو أن اللغة الصامتة وما تتضمنه من حركات أو تصرفات قد تبدو عادية مثل المصافحة أو المكان الذى يحرص السياسيون على الوقوف فيه على أبسطة استقبال كبار الزوار الحمراء والدخول أولاً من الأبواب يمكنها كشف الكثير عن العلاقات السياسية.

وبينما يعتبر السماح للشخص بالدخول من الأبواب أولاً إشارة على الأدب إلا أنها أيضاً قد تشير إلى القوة. وتكشف الإيماءات الكثير فى العلاقة بين «بلير» ووزير ماليته وخليفته المنتظر «جوردون براون».

وقال الأستاذ الجامعى «جيفرى بيتى» من جامعة «مانشتسر» والذى يدرس لغة الجسد أن (براون يبدو منزعجاً إلى حد مذهل حين يسيطر «بلير» على كل شئ ويستحوذ على الأضواء).

وقال «كوليت» أنه خلال مؤتمر لحزب العمال البريطانى قام «براون» بنحو ٣٢٢ إشارة أظهرت عدم ارتياحه مثل العبث بأزرار قميصه أو لمس وجهه خلال خطاب «بلير». وأضاف: "لا يمكن الهرب من عينى الطبيب النفسى".

- من يمشى بشكل سريع ورأسه للأعلى: يدل على الثقة.

- وضع اليد على الورك: يدل على الاستعداد لشجار والعدوان.

- الجلوس وضرب الساق بأى شئ أمامه (المقصود منها هز الرجل): يدل على السأم.

- الجلوس وكل ساق على حدة (يعنى عدم وضع رجل على رجل): يدل على الانفتاح والراحة النفسية.

- إذا كانت اليدين ملتفتين (متكتف): فهذا الشخص فى موقع دفاع عن النفس.

- من يمشى ويديه فى جيوبه وكتفه للأسف: فهو دليل على الاكتئاب.

- إذا وضع يده على خده: دليل على التفكير والتقييم.

- لمس الأنف بالأصبع أو حكة: يدل على الشك والكذب.

- حك أو فرك العين: يدل أيضاً على الشك وعدم التصديق.

- من يشبك يديه وراء ظهره: يدل على الغضب والإحباط والتخوف.

- فرك الأيدى: يدل على التوقع.

- من يغلق عينيه ويقرص جسر أنفه فهو: دليل على التقييم السلبى.

- نقر الأصابع: دليل على عدم الصبر (ويقال أنه دليل على الإحساس بالملل).

- اللعب بالشعر: يدل على قلة الثقة بالنفس أو عدم الشعور بالأمان.

- من يميل رأسه عند التحدث لشخص فهو: دليل على الاهتمام.

- لمس الذقن: معناه المحاولة لاتخاذ قرار.

- النظر للأسفل أو إدارة الوجه: معناه عدم التصديق.

- السحب أو الجر بالأذن: معناه التردد.

ب- دليلك لقراءة حركات الجسد:

- **ثقة بالنفس:** قامة مستقيمة مع رأس يميل إلى أعلى.

- **استعداد مع عداء:** وقوف ووضع اليدين على الجنبين.

- **ملل:** جلوس مع تحريك القدمين على الأرض.

- **انفتاح مع ارتياح:** جلوس مع فتح الساقين قليلاً.

- **دفاع:** شبك الذراعين على الصدر.

- **اكتئاب:** وضع اليدين على الجنبين خلال المشي.
- **تفكير:** وضع الوجه على اليد.
- **تفكير عميق:** وضع الوجه على اليد والسبابة على الخد.
- **سأم:** وضع الوجه على اليد والنظر إلى الأسفل.
- **كذب أو شك:** مسح الأنف أو لمسه.
- **عدم تصديق:** مسح العين.
- **خوف وطاعة:** وقوف مع عقد اليدين من الخلف.
- **استكبار:** ربط اليدين خلف الرأس.
- **صدق وحسن نية:** يد مفتوحة أثناء الكلام.
- **اعتراض:** لمس الأنف مع النظر إلى أسفل.
- **ملل:** لمس الأصابع وتحريكهم.
- **استعلاء:** توجيه السبابة نحو الشخص الأخر.
- **عدم ثقة بالنفس:** لمس شعر الرأس أو حكة.
- **اهتمام:** ميل الرأس جانباً.
- **اتخاذ قرار:** مسح الخدين أو حكهما.
- **عدم ثقة بالنفس:** قضم الأظافر.
- **عدم القدرة على اتخاذ قرار:** حك الأذنين أو لمسهما.

لمس اليد للوجه أثناء الحديث أمر مرتبط بالكذب وكذلك الحال عند لمس الأنف أثناء الكلام.

وقد يلجأ البعض إلى لمس الأذن عند التشكيك بكلام يقال أمامهم.

ج- فلسفة لغة الجسد:

فلسفة نفسية حديثة لا تغوص فى عمق المشاعر والأحاسيس بقدر ما تحاول أن تعكس من ذاتها إلى العالم الخارجى عن طريق المحيط الاجتماعى بشكل نماذج سلوكية واتصالات غير كلامية تعبر عن جوهرها الباطن بشكل شفرات إيمائية جسدية مادية.

أكثر من ٩٣٪ من أشكال الاتصال الإنسانى لا تجرى عبر التحدث ومنها حركة العين ونبرة الصوت والإيماءات وتعبيرات الوجه والابتسامة والتى يعتقد بعض العلماء أن هناك ٥٠ نوع مختلف منها.

إشارات شائعة:

- هز الأكتاف (علامة اللامبالاة).
- الغمز بالعين (علامة التودد).
- النقر بالأصابع (علامة الملل).
- الضرب على الجباة (بسبب النسيان).
- القبض على الذراعين (لحمايتها).
- رفع الحاجب (علامة على عدم التصديق).

الصوت: (التنغيم الصوتى - سرعة الحديث - نبرة الصوت - الترددات - الوقفات).

الرأس والوجه: (تعبيرات الوجه - حركة العينين - حركة الرأس - خطوط الوجه - حركة العضلات - التواصل البصرى).

الجسد: (توتر العضلات - حركة اليدين والذراعين - لون الجلد - شكل اللمسات للذات والآخرين - مستوى التنفس من الصدر - تعبيرات الفم).

الفصل التاسع

قراءة لغة الجسد

١- أهمية قراءة لغة الجسد:

اكتساب مهارة عالية فى فهم نفوذ الآخرين وتأثيرنا فيهم وقد أثبتت الدراسات والبحوث العلمية أن ما يزيد عن ٩٠ من قدراتنا على التأثير بالآخرين يقع خارج إطار الكلام الذى نستخدمه.

لغة الجسد هو أسلوب لتوصيل معلومة أو فكرة لشخص آخر دون تحريك اللسان. وتستطيع هذه اللغة توصيل معلومة دون علم صاحبها وإن أراد أن يخفيها بلسانه فإنه لا يستطيع أن يمسك جسد كى لا يبوح بها، وتستخدم هذه اللغة إشارات معينة فى كشف حالات الكذب كتحريك العين وانتفاخ الأنف.

لغة الجسد تعنى أى حركة يقوم بها جسد الإنسان سواء كانت شعورية أو غير شعورية، وتفسر من الناحية النفس عصبية: الحركة ذات التأثير العصبى التى ينتج عنها ردة فعل حاجة الجسد لذلك عندما تتكلم مع أى شخص راقب ما توشى لك به حركاته وتحركاته وإيماءاته.

٢- المحاور الثمانية لقراءة لغة الجسد:

أولاً: إذا كان يخفض رأسه وينظر إلى الجانبين وهو يحاورك:

فهو فى موقف عاطفى يرغب فى مغازلتك.

بعض الناس يترجمون هذه الحركة على أنها تعبير عفوى عن الخجل ولكن الأصح حالة عاطفية تنم عن حب المغازلة كانت الأميرة «ديانا» تقوم بمثل هذه الحركة فأصبحت شهيرة بها مع أنها خجولة ولكن بطريقة عفوية وغير شعورية حببت بها الجماهير عموماً.

إذا كنت لا ترغب فى تشجيعه على مغازلتك فعليك القيام بحركات معاكسة لما يفعل هو أو مجاراته بالحركات نفسها فهى دليل قبول بمغازلته.

ثانياً: إذا وضع محاورك يده خلف رأسه واليد الأخرى متحفزة:

فهذا دليل قاطع على غضبه وارتفاع عصبيته، إنها إنذار أن هذا الشخص قد أصبح فى مأزق وأنه قد يقوم بعملية مواجهة فى أى لحظة، ولمواجهة هذه الحالة عليك أن تتصرف بحكمة ووعى، خفِّض نبرة صوتك وغيِّر النغمة لكى تبدو أقل إشعاراً بالتهديد ثم سارع إلى تغيير الموضوع الذى تتحاور معه حوله.

ثالثاً: إذا ثنى جسمه إلى الخلف وهو جالس ويداه معقودتان خلف عنقه فهو يظن أنه أفضل منك:

لقد دلت الأبحاث على أن هذا الشخص يشعر فعلاً بأنه أعلى منك منزلة إلا أن دراسة أكدت أن رجال الأعمال الذين يفعلون ذلك أمام زميلات فإنهم يصرون على أن ذلك لا يعنى عدم احترام لهؤلاء الزميلات إلا أن هؤلاء الأشخاص يعترفون أنهم لا يأتون بمثل حركة كهذه أمام رجال زملاء لهم، يمكنك التصرف فى هذه الحالة بأن تعيد محاورك إلى وضعه الطبيعى السابق بأن تقدم له شيئاً ما يضطر أن يفك يديه لتناول هذا الشئ أو أن تسأله عن أى شئ فوق مقعده لكى يعود إلى جلسته الطبيعية فتنفك عقدة العظمة.

رابعاً: إذا حاول محاورك أن يغطى فمه بيده فهو يشك فيما تقول ولا يصدق أقوالك:

إنها الوسيلة التى يلجأ إليها المحامون لمعرفة ما يدور فى أفكار هيئة المحكمين أثناء جلسات المحاكم، إذ أن المحامى البارع يجب أن يغير من أسلوبه وأقواله فور أن يشاهد هيئة التحكيم أو بعضهم يقومون بهذه الحركة وإلا فهم سيقررون حكمهم ضده.

يمكن تجاوز هذا الموقف بسؤال الشخص المواجه لك ويقوم بمثل هذه الحركة بسؤاله ما إذا كان فى ذهنه ما ليس واضحاً ويرغب فى الاستفسار منك عنه فأنت بهذا تعطيه فرصة للنطق بما هو يشك فيه ويفضل فى هذه الحالة أن تكون رافع يدك للدلالة على صدقك وإخلاصك.

خامساً: راقب بؤبؤ عينى محاورك فهى حتماً تعكس داخليته: «تفضل على آلة كشف الكذب»:

الناس عادة يكبر بؤبؤ عيونهم إذا كانوا يسمعون قولاً صحيحاً أو مريحاً والعكس ينعكس على حجم بؤبؤ العين فالكلام غير المريح وغير الصحيح يؤثر على حجم البؤبؤ ويصغره (نظرية خبير قراءة لغة الأجسام الدكتور «كيفن هوغن»)، النصيحة أنه فى حالة رؤية محاورك وقد صغر حجم بؤبؤ عينيه أن تسارع بسؤاله عن أى شئ يجعله أكثر سعادة وبهذه الحالة تستطيع الاحتفاظ بمشاعره الإيجابية نحوك بدلاً من خسارته.

سادساً: إذا كان محاورك يفرك أذنيه أو أنفه حتماً يكون يكذب عليك وإليك الدليل:

عندما يكذب الشخص يكون قد ازدادت حالته العصبية والحالة

العصبية تجعل الدم يتدفق إلى الأنف وإلى شحمه الأذنين فيشعر بحاجة إلى حكمها بشكل تلقائى.

لتلافى هذا الموقف قل له: هل أنت على ما يرام؟ هل أنت مرتاح؟ ذلك لأن الكذب يحتاج إلى الكثير من التركيز وعندما تخاطبه تجعله يفقد التركيز وبالتالى ينسى ما كان يقوله.

سابعاً: إذا كان محاورك يتكلم بنعومة شديدة فهو مراوغ لعوب:

يظن معظم الناس أن المتكلمين بنعومة هم من الصنف الذى يخجل ويستسلم ولكن بحثاً أجرته العالمة النفسية الدكتورة «ليليان غلاس» قد أثبت عكس ذلك إنها خبرة عميقة لديهم تفرض عليك أن تلين وتتحنى له للإصغاء جيداً لكى تسمعه وأن ينصب كل جهدك بالتركيز عليهم بدلاً من التفكير فيما يقولونه حتى انتهاء أقوالهم لقد أتقن هؤلاء هذا الفن إلى درجة أنهم أصبحوا يزاولونه دون عمد منهم.

يمكنك مواجهة هذا الوضع بالتصرف تماماً مثلهم، رُدّ على حديثهم بالنعومة والهدوء والأسلوب نفسه فيكون ذلك رسالة منك أنك لن تؤخذ بمثل هذا الأسلوب ويمكنك أيضاً أن تطلب منه رفع صوته فى الحديث بدلاً من بذل جهدك الكبير لسماع قوله المنخفض الصوت.

ثامناً: إذا أشاح نظره عنك عندما تكلمه فهذا يعنى أنه يصغى إليك جيداً:

فلا تظلمى زوجك إذا كان يزيح نظره عنك وأنت تخاطبيه بعدم اهتمام، الواقع عكس ذلك تماماً إنه يستوعب ما تقولين، حوالى ٦٠ بالمئة من البشر يحاولون تحويل رؤوسهم جانباً عندما يكلمهم أحد وذلك فى محاولة لجمع أفكارهم كما يقول الخبراء الاختصاصيون

وبالنتيجة أشعرى بالبهجة إذا حصل معك ذلك إنه يحاول أن يفهمك جيداً وأن يحسن هضم ما تقوليه له وهو مؤشر جيد لمصلحتك.

٣- حركات الجسم هى القسم المشترك بين الناس:

١- لو أردت أن تعرف الأهمية التى تحتلها حركات اليد وتعابير الوجه والجسم: فاجلس أمام شاشة التلفزيون وخفف الصوت إلى الآخر وستكشف عندها شيئاً فى غاية الأهمية.

«ستكشف أن القاسم الذى يجمع كل هؤلاء الناس الذين تختلف مستوياتهم الاجتماعية والاقتصادية أنهم يلتقون عند الشئ الأساسى هو حركات الجسم، وستنتبه إلى أشياء لم تكن تعيرها اهتماماً كبيراً، وسيسترعى انتباهك حجم اعتمادنا على استخدام حركات اليد والحواجب والشفتين للتعبير عما يجول بداخلنا، وتوصيل خطابات ورسائل بشكل أفضل وأدق من الكلام نفسه».

والحقيقة أن دراسة شخصية الإنسان والتوصل إلى سبر أغواره عن طريق تحليل حركات الوجه واليدين وباقى أطراف الجسم، وشكل الوجه ليست علماً جيداً ففى مطلع هذا القرن حاول كثير من علماء النفس تقديم تحليل لشخصية وسلوك الإنسان من خلال تقاسيم وجهه.

وقد أدرك الخبراء منذ زمن بعيد أهمية تقييم الأشخاص وإعطاء تصور عن شخصيتهم من خلال حركات أجسامهم، وبسبب ذلك يوجد فى معظم مراكز التحقيق والمطارات خبراء فى تحليل حركات وتعابير وجه الإنسان، مهمتهم الأساسية مراقبة حركات الناس وطريقة مشيهم وتطلعاتهم، وذلك لمحاولة فهم شخصيتهم وما قد تخزنه من أسرار، كما ظهرت نظريات تحاول تفسير شخصية الإنسان فقط من خلال النظر إلى وجهه وطريقة تحريك يديه وعضلات وجهه ومن جانب

آخر تظهر بعض الحركات غير المقصودة مدلولات معينة سحب الخبراء، فمثلاً إذا كنت من الأشخاص الذين يحركون أيديهم أثناء الكلام فالأجدى بك أن تنتبه إلى تصرفاتك لأن كل حركة تقوم بها لها تفسير علمى بحيث تتكشف النوايا الحقيقية لكلماتك دون أن تقصد ذلك.

لقد توصل علماء الاجتماع أن الإنسان قوم بحركات لا إرادية تكشف الكثير من جوانب شخصيته وإن حاول جاهداً إخفاءها. ونورد لك بعض الأمثلة على هذه التصرفات وما قد تعنيه.

٢- إذا قمت بوضع يدك داخل شعرك لترتيبه:

الشعر المرتب والنظيف بالنسبة للمرأة هو بأهمية اللياقة والجسم الرياضى بالنسبة للرجل. فالمرأة التى تعتنى بمظهر شعرها وتضع يدها عليه لترتيبه باستمرار تعكس شخصية مليئة بالحيوية واستعداد فطرى للاعتناء بعائلة بمختلف النشاطات المتعلقة بها.

وبحسب علماء النفس فأن المرأة التى تضع يدها كثيراً على شعرها تقوم بدعوة الرجال إلى ملاحظتها والاهتمام بها. أما إذا كررت هذه الحركة أكثر من ثلاث مرات فى الدقيقة فإن ذلك يعنى أن لدينا قابلية عالية للسيطرة عليها من قبل الرجال.

كذلك طريقة لمس الشعر لها مدلولات هامة فإذا كانت اللمسة بطيئة فإن المرأة خبيرة ومتمرسة فى شؤون الحب، أما إذا كانت اللمسة سريعة ومتوترة فإن ذلك يعنى أن المرأة محرجة ومتسرعة.

٣- إذا كانت المرأة تلمس الكأس الذى أمامها:

يؤيد علماء النفس الفرويديون أن طريقة إمساك المرأة للكأس لها مدلول جنسى. وهذه الحركة يمكن تفسيرها على أن المرأة تطرق

بأصابعها على الكأس لدعوة الرجال إلى الانتباه لها.

فـإذا دخلت إلى مكان عـام ولفـتـت انتبـاهك امـرأة تمسك كـأسـا بيدها فـانظر بعناية إلى طريقـة إمسـاكها بالكأس لتـتمكن من مـعـرفة ردة فعلها فى حالة أردت التعرف عليها.

فـإذا كانت تمسك الكأس بهدوء وتمرر أصـابعها عليـه بتؤدة ورقـة فـإن ذلك يعنى أنها هـادئة ومـسـيطـرة على نفـسـهـا وتنتظر منك أن تقـتـرب وتتـحـدث مـعـهـا، أمـا إذا كـانت تطرق بأظافـرها علـى طرف الكأس بما يشبـه الألحان فابتعد عن المكان لأنها فى حالة عصبية وقد تقـوم بمهاجـمـتك إذا حـاولت الاقـتـراب والتـحـدث مـعـهـا لأنها ليـست مستعدة نفسياً للتعارف فى تلك اللحظة.

■ ■ ■

الفصل العاشر

تعريف محاور الاتصال غير اللفظى

١- تعريف الاتصال غير اللفظى:

لا يقتصر نقل الأفكار والمعانى على استخدام الكلمات المقروءة أو المنطوقة بل هناك وسائل أخرى يتم من خلالها الاتصال وتكاد تكون أكثر من تلك التى نتبادلها من خلال الاتصال اللفظى. وفى الحقيقة فإننا دائماً ما ننقل رسائل غير لفظية وتكون فى الغالب من طابع المشاعر والأحاسيس والعواطف، بينما يكون الاتصال اللفظى فى الغالب للتعبير عن الأفكار وتبادل المعارف.

٢- الرسائل غير اللفظية:

وفيما يلى نستعرض بعضاً من الرسائل غير اللفظية وهى: -

لغة الجسم: تتضمن هذه اللغة نقل المعانى من خلال حركات وتعبيرات الوجه، والإيماءات، والانحناءات، ووضع الجسم، وحركات اليدين، واللمس، وشكل أو مظهر الجسم.

وتنقسم إلى عدة أشكال نوجزها فيما يلى:

١- **الإشارات أو الشعارات العامة:** وهى الشعارات التى يتفق عليها مجتمع معين لتحل محل الكلمات مثال ذلك رفع الإبهام للتعبير عن التمنى

بالتوفيق، ورفع الشرطى يده اليمنى مع بسط الكف لإيقاف المرور.

٢- **الحركات الإيضاحية:** وهى حركات تستخدم لاستكمال معنى الرسالة المنطوقة لأنها غالباً ما تصاحبها. كما أنها تتمثل فى حركات الإشارة إلى الأشياء مثال ذلك عندما يشير الأستاذ إلى كتاب معه ويقول: "هذا هو الكتاب المقرر عليكم" أو عندما يوضح الملاحظ لأحد العمال كيفية أداء عمل معين ويقول له: "ضع الأسطوانة فى مكانها بالماكينة هكذا".

٣- **الحركات الضابطة:** وهى حركات الغرض منها رقابة وضبط الاتصال الشفهى فهز الرأس بما يفيد الموافقة من قبل المستقبل يشجع المرسل على الاستمرار فى الحديث، أو إبعاد نظرات العين عن المتحدث بما يفيد عدم الاكتراث، أو قيام الطلبة بحك الأقدام على الأرض بما يعنى الرغبة فى إنهاء المحاضرة، أو تأهب مندوب المشتريات للوقوف بما يفيد إنهاء التفاوض مع مندوب المبيعات.

٤- **حركات الإعراب:** عن المودة والحالة العاطفية بين الطرفين، فهناك العديد من الحركات التى تعبر عن الحب أو الكره أو الاشمئزاز، أو السرور أو الغضب.

٥- **حركات تكيف الجسم:** وهى الحركات التى نتعلمها منذ الصغر ونمارسها بطريقة لا شعورية مثل حك الأنف أو الرأس، أو تجفيف الوجه بالمنديل.

■ ■ ■

الفصل الحادى عشر

تعبيرات الوجه والعيون

أولاً: تعبيرات الوجه ولغة العيون:

يعتبر الوجه أكثر أجزاء الجسم وضوحاً وتعبيراً عن العواطف والمشاعر وأكثرها فى نقل المعانى، كما أنه أكثر الأجزاء صعوبة فى فهم التعبيرات التى تصدر عنه، ويقول أحد خبراء الاتصال أن الوجه قادر على أن يعرب عن ٢٥٠٠٠٠ تعبير مختلف. ويمكن القول أن هناك على الأقل ستة أنواع من العواطف التى يمكن التعبير عنها باستخدام الوجه وهى التعبير عن السعادة والغضب، والدهشة والحزن، والاشمئزاز، والخوف.

وأكثر مناطق الوجه تعبيراً هى منطقة العينين، فالعينان من الأدوات الاستراتيجية فى نقل الرسائل والمعانى غير اللفظية. وكثيراً ما نستمع العديد من الصفات الشخصية التى ترتبط بالعينين، فيقال هذه عيون ماكرة، أو عيون ذكية، أو عيون مخادعة، وعيون حالمة، أو عيون شريرة، وكلها صفات للتعبير عن شخصية صاحبها، وأحياناً ما يقع المستقبل ضحية لسوء فهم الرسائل التى تنقلها العينان خاصة إذا كان صاحبها يعانى من قصور فسيولوجى بها. فقد لا يستطيع أحد الأفراد تركيز بصره عليك لضعف عضلات العين فتعتقد أنه غير مكترث بك أو لا يود الإصغاء إليك.

ولما كانت منطقة العينين مصدراً هاماً لرسائل الاتصال غير اللفظى فقد قام خبراء الاتصال بإجراءات الدراسات والبحوث عليها:

وتتلخص أهم النتائج التى توصلوا إليها فيما يلى:

١- يستخدم الأفراد البصر والتركيز على العينين فى حالة الرغبة فى الحصول على استرجاع المعلومات ومعرفة ردود الفعل لدى الآخرين. وكذلك للإعراب عن الاهتمام واستمرارية الاتصال بين الطرفين والرغبة فى المشاركة.

٢- تزداد درجة تركيز العينين بين طرفى الاتصال كلما كانت المسافة بينهما أكبر.

٣- يستخدم تركيز العينين كوسيلة لإثارة القلق فى الطرف الآخر.

٤- يقل استخدام البصر وتركيز العينين فى حالة الرغبة فى إخفاء المشاعر الداخلية، وعندما تكون المسافة بين طرفى الاتصال قصيرة، وعندما يكون بينهما تنافس شديد، وتسود علاقتها درجة من الفتور، وفى حالة عدم الرغبة فى تنمية روابط اجتماعية.

ويمكن الاستفادة من لغة العيون أثناء الاجتماعات فى العمل، فمعرفة توزيع النظرات بين الحاضرين، ومن يركز بصره على من، يساعد على معرفة التنظيمات غير الرسمية أثناء الاجتماع، واكتشاف الأعضاء المؤيدين أو المعارضين لوجهات نظر معينة.

ثانياً: الإيماءات ووضع الجسم:

هناك العديد من الإيماءات المألوفة والتى لا نختلف على معانيها كهز الرأس بما يفيد الموافقة أو الرفض، ومع ذلك نقول أن الإيماءات هى من نتاج ثقافة المجتمعات. وكلنا يتذكر أن الأستاذ فى المدرسة قد

طلب منه أن يجلس بطريقة مهذبة أو يقف بطريقة معتدلة. ويشير وضع الجسم إلى درجة الاسترخاء التى يتخذها الفرد أثناء الجلوس أو الوقوف. ويكشف وضع الجسم عن علاقات السلطة وعن الحالة النفسية للفرد فعادة ما يجلس صاحب السلطة الأعلى بدرجة من الارتخاء أعلى من تلك التى يجلس بها صاحب السلطة الأقل. كما أن الجلوس على حافة المقعد يشير إلى حالة من القلق أو عدم الراحة أو الاستعجال أو التأهب للانصراف.

ثالثاً: حركات اليدين أو اللمس:

تستخدم اليدان فى التعبير عن كثير من الرسائل غير اللفظية، فالحركات الإيضاحية كالإشارة إلى مكتب الأستاذ أو إلى قاعة المحاضرات إلى أى مكان آخر يعتمد على استخدام اليدين. وهناك أيضاً العلامات أو الشعارات العامة التى يمكن التعبير عنها باليد كالتعبير عن معنى النصر، أو التشجيع، أو الموافقة أو الرفض وتدل حركات اليدين عن الحالة النفسية للفرد مثل ارتعاش اليدين، أو طرق اليد بأصابع اليد الأخرى حيث تعبر هذه الحركات عن حالة القلق وتعتبر حركات اليدين واللمس من أشكال لغة الجسم التى تتعرض كثيراً لسوء الفهم. فتقديم الطعام إلى ضيفك بيدك اليسرى يكون مقبولاً فى أحد المجتمعات بينما يعتبر إساءة للضيف فى مجتمعات أخرى. وتعتبر المصافحة من أكثر حالات اللمس التى يمكن من خلالها نقل العديد من المعانى فالمصافحة الحارة تنم عن المودة بينما تنم المصافحة الفاترة عن سوء العلاقات أو عدم الترحيب. والمصافحة العادية تتراوح بين ثلاث أو أربع هزات، بينما إذا استمرت لفترة طويلة فقد تحمل معنى التهديد للطرف الآخر. كما أن المصافحة مع وضع

اليد اليسرى على يد أو كتف الطرف الآخر تنم عن الإخلاص، ولذلك يستخدم رجال السياسة هذا النوع من المصافحة كوسيلة لتنمية العلاقات مع بعضهم البعض.

ويستخدم اللمس للتعبير عن علاقات السلطة، فالمدير الذى يود التأكيد على تنفيذ أمر معين قد يقبض على ذراع المرؤوس أثناء إصدار الأمر، بينما لا نجد المرؤوس يقبض على يد أو ذراع رئيسه.

رابعاً: شكل الجسم ومظهره:

إن ما نمارسه من سلوك فى حياتنا اليومية كغسيل اليدين والوجه، وقص الشعر وتقليم الأظافر، واستخدام فرشة الإنسان، واستخدام العطور وأدوات التجميل وممارسة الرياضة البدنية، كلها تعبر عن اهتمامنا بأنفسنا وبشكل الجسم ومظهره وذلك لأننا نسعى إلى استخدام شكل ومظهر الجسم كوسيلة للتأثير فى الآخرين، مما يعتبر مكملاً لعملية الاتصال.

خامساً: التعبيرات الصوتية:

إن صوت المتحدث يمد المستمع بكثير من المعلومات، فمن خلال الصوت يمكن معرفة المتحدث، وجنسه، وجنسيته، وسنه، وحجم جسمه، والمنطقة التى ينتمى إليها. كما أن الصوت يكشف عن اهتمامات المتحدث واتجاهاته، ومشاعره ومركزه الوظيفى، ومزاجه الشخصى من هدوء أو انفعال، أو مرح أو اكتئاب أو انبساط أو حياء وانطواء، كما يكشف عن الجماعة التى ينتمى إليها وعن مستواه الثقافى وتتناول دراسة الصوت البشرى عدة مجالات مثل طبقة الصوت، وقوته، والإيقاع والتلعثم وسرعة الصوت، والوقفات،

ويستخدم بعض هذه المجالات كمؤشرات لاجتذاب انتباه المستمع واهتمامه، أو لتأكيد بعض الفقرات فى الحديث. ويوضح الصوت الحالة النفسية للمتحدث، فالشخص القلق يتعرض لوقفات عديدة أثناء الحديث فضلاً عن أن فترة التوقف تكون طويلة نسبياً، ويعتبر الصوت أحد المتطلبات الرئيسية لإتقان مهارة التحدث. فوضوح الكلمات، وسلامة نطق الألفاظ، والوقفات المناسبة، والسرعة المريحة من العوامل الضرورية فى مهارة التحدث. وترتبط بالنواحى الفسيولوجية لجهاز النطق والحالة النفسية للمتحدث، إلا أنه يمكن تنميتها عن طريق الممارسة والتدريب.

وهناك من التعبيرات الصوتية المألوفة التى نتعارف على معانيها على نطاق واسع كالضحك، والتثاؤب، والأنين والصراخ، وصوت البكاء. وهناك كذلك التعبيرات الصوتية المقبولة كضحك الطفل بينما هناك تعبيرات صوتية أخرى ترفضها المجتمعات المتقدمة كصوت الطعام أو ارتشاف السوائل وغيرها. وعلينا أن ندرك أهمية هذه التعبيرات الصوتية أثناء ممارسة الاتصال مع أشخاص ينتمون إلى ثقافات مختلفة لأنها كثيراً ما تترك ردود فعل سيئة تجاه من يستخدم الأصوات غير المقبولة أو غير المتعارف عليها.

٣- مناطق التفاعل:

تؤثر الأماكن والمساحات والمسافات والمناطق التى تحيط بنا فى عملية الاتصال، وفى علاقتنا مع الآخرين. فالمكان والمساحة التى يشغلها المكتب تمثل أحد رموز المكانة والسلطة فى العمل، كما أنها تعبر عن القوة والتأثير. ونحن نضع حدوداً خاصة غير مرئية للمناطق التى تحيط بنا ولا نسمح للغرباء باقتحامها بل كثيراً ما ندافع.

وتختلف أبعاد هذه المناطق من ثقافة لأخرى، فهى لدى العرب قصيرة بينما تكون طويلة نسبياً لدى الأمريكيين والأوروبيين.

ويقسم خبراء الاتصال المناطق المحيطة بنا إلى أربع مناطق يختلف سلوكنا فى كل منها تبعاً لنوع العلاقة التى تربطنا بالآخرين، ويطلق عليها مناطق التفاعل، ويوضح الشكل ترتيب هذه المناطق:

المنطقة الأولى: ويطلق عليها منطقة المودة. وهى تمتد إلى مسافة ذراع من الجسم ونمارس فيها عادة الاتصالات الحسية كاللمس والمعانقة، والمصارعة. ونسمح فقط للأفراد الذين تربطنا بهم علاقات حميمة بدخول هذه المنطقة. أما إذا اقتحمها أحد الغرباء فغالباً ما نشعر بعدم الارتياح ونحاول إبعاده عنها، وهذا عادة ما يحدث إذا تواجدنا فى مصعد مزدحم.

المنطقة الثانية: فهى المنطقة الشخصية وتبدأ من مسافة ذراع وتصل إلى أربعة أقدام بعيداً عن الجسم وحتى فى هذه المنطقة نشعر بعدم ارتياح تجاه الغرباء عند ارتيادها، ونسمح للأصدقاء فقط بدخولها.

المنطقة الثالثة: المنطقة الاجتماعية وتتراوح مسافتها بين ثلاثة وثمانية أقدام من الجسم، وهى المنطقة التى نمارس فيها غالبية أعمالنا العادية وعلاقتنا الاجتماعية، وعادة ما يتم أماكن العمل والمكاتب فى حدود هذه المنطقة ولذلك فهى منطقة الاتصالات الرسمية المباشرة، أما الاتصالات غير الرسمية فتتم فى نطاق مسافة أقل نسبياً.

المنطقة الرابعة: فهى من ثمانية إلى عشرة أقدام بعيداً عن الجسم. وغالباً ما لا نمارس سيطرة كاملة على هذه المنطقة ولذلك

من السهل علينا أن نتجاهل ما يحدث فيها من تصرفات. وفى هذه المنطقة تزداد أهمية الاتصالات الصوتية بينما تقل أهمية الاتصالات عن طريق تعبيرات الوجه وحركة العيون.

٤- فن الإصغاء:

كان السمع فى كثير من آيات القرآن الكريم مقدماً على باقى الحواس فى الذكر لتبيان عظم خطر هذه الحاسة، ولذا كان هو أول ما يسأل عنه العبد يوم القيامة يقول الله تعالى: ﴿**وَلا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُوْلَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْؤُولاً**﴾ **(الإسراء: ٣٦)**.

والسمع: هو حسن الأذن وما وقر فيها من شئ.

أى أننا نمارس هذه الحاسية أحياناً بدون وعى فإذا اجتمع مع الاستماع وعى يكون الإصغاء وهو سماع الأذن والقلب ولذا قال الله تعالى فى معرض وصف حال الكافرين حينما يصدفون عن الحق ويصغون إلى باطلهم: ﴿**وَلِتَصْغَىٰ إِلَيْهِ أَفْئِدَةُ الَّذِينَ لا يُؤْمِنُونَ بِالآخِرَةِ**﴾ **(الأنعام: ١١٣)**.

فهو إذا الانصراف إلى جهة السماع بجميع الحواس. أما الإنصات فهو العمل على التركيز فى السماع وهو مرحلة فوق السماع ودون الإصغاء ولا بد منه للوصول إلى الإصغاء المجدى أو الفعال يقول الله تعالى ﴿**وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ**﴾ **(الأعراف: ٢٠٤)**.

ويقول تعالى: ﴿**إِن تَتُوبَا إِلَى اللَّهِ فَقَدْ صَغَتْ قُلُوبُكُمَا**﴾ **(التحريم: ٤)**.. أى لنت ورضيت وأحبت.

الإصغاء الفعال:

وهو الاستماع والإنصات المركز لمجموعة من المعلومات حول موضوع ما والتى يحاول المرسل إيصالها إلى المرسل إليه وذلك لغرض التفهم الكامل لذلك الموضوع. وهو مهارة مهمة للإدارى الناجح لأن معظم وقتنا نقضيه فى اتصالات سماعية ومن ثم فهو يبنى نوعاً من الثقة والمودة المتبادلة ويعزز التفاهم بين الناس. ومعظم المشاكل التى تحدث فى العلاقات بين الناس يكون عدم الإلمام بهذه المهارة سبباً رئيسياً فيها والإصغاء يستلزم جهداً كبيراً لأن هناك عوائق مادية وعوائق نفسية.

نستعرض بعضاً منها ثم نتطرق لفنون ومهارات يمكنها أن تقلل من هذه العوائق:

٥- العوائق الحسية للإصغاء:

١- هذه العوائق ينبع من كوننا محدودى التكوين فالله خلق لنا أذنين وفما واحداً والناس عادة ما يتحدثون تقريباً بسرعة تفوق ربع سرعة تفكيرهم. ومن هنا بدلا من أن نصغى بشكل جيد بعض الناس يعمدون إلى أن يضعوا تفسيراً عاجلاً لما يتصورون أنهم قد سمعوا.

٢- يأتى من الحالة الجسدية للمستمع، فأنت لن تستطيع أن تحظى بالاستماع من شخص به صداع أو قدمه تؤلمه أو حتى كان جائعاً لأن هذه الحاجات لابد من إعطائها المقام الأول للانتباه قبل أى شئ آخر.

٣- العائق للإصغاء الفعال هو أى ضوضاء خارجية فمن الصعب التركيز لحديث متحدث وهو يتكلم بصوت منخفض فى شارع ملئ

بالمزعجات، فالأذن ستلتقط كل الأصوات وأنت ستحاول أن تركز جهدك على عزل ما تريده منها وما لا تريده.

٦- العوائق النفسية للإصغاء:

على رأس هذه العوائق يأتى عدم وجود محفزات أو رغبة لدى المستمع للاستماع. عائق آخر يمكن تسميته "بالتحول" أو "الانصراف" فالمستمع قد يلهيه عن مواصلة الاستماع أسلوب المتحدث، أو قد يصرفه تعبير معين أو مفهوم إلىٰ التفكير بأمر آخر ليس هو ما يريده المتحدث.

الاستماع بأسلوب "المناظرة" عائق ثالث من عوائق الإصغاء الفعال ويحدث عندما يجد المستمع نفسه غير موافق على نقطة دقيقة من نقاط المتحدث فيبدأ بالتخطيط للرد عليها معرضاً عن الحديث ومواصلة باقى أجزاء الحديث.

وعموماً فإن عدم الاستعداد للاستماع من قبل المستمع يعتبر عائقاً يقف وراء كل هذه العوائق لأن الكثير منا يود أن يكون هو المتحدث لا المستمع ويزيد أن يسمع الآخرون كلامنا وقد يعمد بعض المستمعين إلى الاعتقاد أن المتحدث كثير الكلام بدون فائدة ترجى.

٧- القواعد الأساسية للإصغاء:

تتم عملية الإصغاء الفعال بأربعة خطوات وهى باختصار:

١- الاستماع للكلمات.

٢- معرفة معانى الكلمات التى سمعتها.

٣- معرفة الأفكار خلف الكلمات.

٤- معرفة الرسالة خلف الأفكار.

وحتى تتم هذه الخطوات بنجاح لابد من توافر القواعد الأساسية التالية:

١- التفرغ التام للمتحدث.

٢- تركيز الانتباه على كل ما يقوله المتحدث من أفكار رئيسية.

٣- إعطاء الفرصة للمتحدث لقول كل ما يريد التعبير عنه كأن تقول له: كلي آذان صاغية - خذ راحتك فى الحديث.

٤- الإصغاء لغرض الفهم لا لغرض المناقضة.

٥- الانتباه لكل كلمة تقال.

٦- الانتباه للتعابير غير اللفظية الصادرة عن المتحدث... الإيماءات، حركة الأيدى والعيون... الخ.

٧- محاولة قراءة مالم يقله المتحدث بصراحة.

٨- تجنب التسرع فى اتخاذ القرار أو أن تتخذ من المتكلم أو الموضوع موقفاً مسبقاً وتوجهاً سلبياً.

٩- تجنب تصنيف المتحدث وإطلاق الأحكام القطعية قبل الانتهاء.

١٠- إذا لم تكن مرتاحاً فعالج السبب.

١١- اضبط نفسك بتجاهل الأمور الملفتة للنظر والعابرة.

١٢- تعود على كتابة واستيعاب النقاط الرئيسية والأدلة أو ملخص لمحتوى الرسالة ودون ملاحظاتك بجانبها.

١٣- لا تحاول المقاطعة بتصحيح الكلمات أو إلقاء الأسئلة أو حتى الإجابة إلا إذا طلب منك ذلك.

١٤- فى حالة عدم فهم واستيعاب بعض الجمل والألفاظ أطلب من المتحدث توضيح ذلك.

١٥- اضبط ردود فعلك تجاه الكلمات المثيرة.

١٦- قلل الحركات الملفتة مثل: فرقعة الأصابع، اللعب بالقلم، فرك العيون، الدق بالأرجل، التثاؤب... الخ.

١٧- كمستمع حاول أن تفهم الأشياء من خلال وجهة نظر المتكلم، وأن تكشف الهدف الذى يرغب المتكلم من الوصول إليه.

١٨- تحلى بالصبر حتى ولو كانت طريقة المتحدث أو ألفاظه غير ممتعة.

٨- دلائل الإصغاء الفعال:

هناك دلائل على الإصغاء المجدى، لابد للمصغى الجديد من مراعاتها أثناء الإصغاء، وما هى إلا مهارات مختلفة عديدة لابد للمصغى من توظيفها.

ومن هذه الدلائل:

١- الاستجابات التى تتصف بالصيغة العاطفية:

ونعنى بها فهم الأشياء من خلال نظر المتكلم. وهذه الاستجابات تعطى المتكلم الدليل على فهم المستمع لما يقول، وتدل على الرغبة للاستزادة مما يقول.

مثال: (نعم..... نعم)..

(إننى أفهمك...)..

استعمال اللغة الجسدية هزة الرأس، حركة العيون... الخ.

متى نستعمل هذه التقنية:

- عندما نريد تشجيع المتكلم على الاستمرار فى حديثه.

- عندما نريد أن نبلغ المتكلم موافقة، أو نعمل على وضع جسور الألفة والوئام مع المتكلم.

٢- إعادة النص أو بعض كلمات النص:

إعادة النص أو بعض كلمات النص ما هى إلا طريقة نهدف من خلالها إظهار أننا استلمنا رسالة المتكلم والتى قدمها أثناء الاتصال.

مثال:

المتكلم: «مع هذه التغيرات فإن علينا أن نعيد التقرير، هذا وسوف نحتاج إلى يومين أو ثلاثة أيام زيادة عن الوقت المحدد».

المستمع: «يومان أو ثلاثة أيام».

متى نستعمل هذه التقنية:

- عندما نريد أن نتأكد من معنى شىء قاله المتكلم.

- عندما نريد أن نشجع المتكلم لاكتشاف جوانب أخرى من المسألة.

٣- إعادة صياغة النص بكلمات جديدة:

إعادة صياغة النص ما هى إلا طرية للتعبير عن فهم رسالة المرسل ولكن بكلمات خاصة بالمستمع ذاته.

مثال:

المتكلم: "سأعمل فى هذا المشروع مع السيد/ حسام، وهو متمكن فنياً ولكنه ليس بشخص سهل لأن يعمل الإنسان معه. لا شئ صعب

ولكنى أفضل أن أعمل فى وظيفة أشعر من خلالها من أن شريكى متفتح الذهن لكى يأخذ ويعطى".

المستمع: «تشعر من أنه من الصعب تبادل الأفكار مع السيد/ حسام فى هذا المشروع».

متى نستعمل هذه التقنية:

- عندما تريد التأكد من أنك فهمت مشاعر المتكلم، وعلاقتها بمحتويات الاتصال.
- عندما تريد مساعدة المتكلم على تقييم مشاعره حول مسألة مطروحة.
- عندما تريد من المتكلم أن يصل إلى حل فى المشكلة.

٤- التلخيص المجمل:

وهو تلخيص لما تم طرحه أثناء عملية الاتصال وذلك لإظهار الأهمية وإلقاء الضوء على النقاط الرئيسية.

مثال:

"وكما فهمت فإنك تشعر....".

"وهكذا فإن الأفكار الرئيسية هى....".

ما الذى تمت الموافقة عليه هو كالتالى:

..............................."

متى نستعمل هذه التقنية:

- عندما تريد إلقاء الضوء على النقاط الرئيسية فى الاتصال.
- عندما تريد التأكيد على فهم وجهة نظر المتكلم.

- عندما تريد توجيه المتكلم إلى جانب جديد من المسألة.

- عندما تريد الحصول على الموافقة وعلى نقاط محددة وذلك لغرض إنهاء عملية الاتصال.

٥- توجيه الأسئلة:

وهى أدوات الافتتاح لغرض الإصغاء الفعال. وهنا نستعمل السؤال ذا النهاية المفتوحة، إضافة إلى الأسئلة التوضيحية، وهذه الأسئلة تعطى الفرصة للمتكلم للتعبير عن مشاعره وأفكاره حول المسألة المطروحة.

مثال:

المتكلم: ولقد سمعت من أن نسبة الإنتاج ستزداد بنسبة ٢٥٪ عن السنة الماضية.

المصغى: كيف وصلت إلى هذا الرأى؟

■ ■ ■

الفصل الثاني عشر

الحركات المعبرة عن الكذب وأمور أخرى كثيرة

نحن جميعاً كاذبون، بشكل أو بآخر، نتجنب النظر إلى الحقيقة لئلا نصاب بالعمى أو نفقد الحياة مثل امرأة لوط أثناء خراب سادوم وعامورة.

هل لاحظت كم يصعب عليك احتمال نظرة فاحصة من شخص غريب؟ تتقاطع النظرات المتبادلة، ولكنها تتجنب عموماً المواجهة المباشرة، الحوار بين الناس هو حوار شفوى ونادراً ما يكون بصرياً باستثناء العشاق أو فى إطار عملية الإغواء، إن حركات العين المرافقة للحوار هى حركات معبرة على الدوام.

غالباً ما تستطيع اكتشاف الكاذب من خلال حركة خفيفة مائلة من عينية إلى الأسفل ذات اليمين أو ذات اليسار بينما ينظر الخجول عادة إلى اليسار بينما ينظر الطموح إلى اليمين يميل أى شخص فى لحظة الفشل إلى حفظ بصره نحو الأرض والمكتئب يفعل ذلك أيضاً أما حالة الغيظ والسخط فيعبر عنها برفع البصر إلى السماء.

فى مقال نشرته مجلة VSD زعم باحث أميركى أن الحركات المعلقة بالأنف تنم عن الكذب وقد بنى زعمه هذا على أن الرئيس الأميركى بيل كلينتون كثيراً ما كان يلامس أنفه لقد كذب كلينتون

بشأن علاقته العاطفية مع مونيكا لوينسكى وهو كثيراً ما كان يدعك أنفه وقد كذب بينوكيو Pinocchio كثيراً، ولذلك استطال أنفه! فاستنتج الباحث أنه عندما يكثر المحدث من ملامسة أنفه فإنه يكون متلبساً بالكذب!

واستناداً إلى هذه العلاقة الافتراضية بين الأنف والكذب انطلقت مجلة رصينة هى Courrier International فى فك رموز حركات الرؤساء والكشف عن أسرارها، فترجمت مقالاً عن النيويورك تايمز يعالج موضوع الحركات الدالة على الكذب ونجد فيه نفس الأكاذيب والإشاعات.

يقول دزموند موريس فى كتابه: «... من الأهمية بمكان أن تسجل عجز علماء التشريح عن تقديم تفسير لتمتع الجنس البشرى بسمة أخرى فريدة وغامضة هى الأنف البارز والمكتنز أحد هؤلاء العلماء ذهب إلى القول بأن هذا الأمر ليس له أى دلالة وظيفية خاصة.

أما نحن فيصعب علينا التصديق أن أنف الإنسان، بالمقارنة مع القرد قد تطور على هذا النحو المميز من دون أن يكون لهذا الطور وظيفة محددة من الصعب أن نصدق أن شيئاً كهذه العلامة الفارقة التى تميز الإنسان من الرئيسات الأخرى قد تطورت دون وظيفة محددة وعندما نقرأ أن الجوانب الداخلية لأنف الإنسان تحتوى على نسيج إسفنجى قادر على الانتفاخ، يسمح بتوسيع المنخرين وتوسيع المجارى الأنفية، عن طريق توسيع الأوعية الدموية، أثناء الإثارة الجنسية، ألا تحملنا هذه الملاحظة العلمية على طرح أسئلة كثيرة بصدد موضوعنا؟».

انطلاقاً من هذا المعطى الفيزيولوجى الثابت ومن ملاحظتنا اليومية

العادية والقديمة للحركات يبدو لنا أن الأنف غالباً ما يستشار فى حالتين مميزتين، من دون اعتبارهما حصريتين الأولى حالة الإيحاءات الجنسية أثناء حديث مهذب هادئ.

والثانية، تظهر الحاجة إلى الابتعاد قليلاً بالنسبة إلى موقف محرج لإعادة تقدير الموقف أى أنها تظهر موقفاً ذهنياً فكرياً تأملياً لنلاحظ مثلاً كيف يقف الملاكم إزاء خصمه على الحلبة فيحك أنفه بيده ليقدر زاوية الهجوم المناسبة للانقضاض على الخصم يبدو لى أنه من الحكمة عدم التورط فى الربط بين الكذب والأنف، وذلك من باب التشكيك العلمى والتفكير المنطقى.

الأميركيون شعب مشبع بثقافة الأحكام المسبقة، لذلك تراهم يسوقون الأحكام المطلقة على الآخرين دونما تمييز، كما يميلون بقوة إلى أبلسة الناس، فتصبح جميع الوسائل الآلية إلى تسمية المتهم مشروعة فى نظرهم بحسب هذه الذهنية يكتسب حل رموز الحركات كبريات الصحف الأميركية قد دعت إلى تتبع حركات الآنسة لوينسكى (مراقبة لغة جسدها body language) أثناء قيامها بحملة دعائية لكتابها المتعلق بسيرتها الذاتية ما بين تأويل الحركات العفوية والكذب ثمة مسافة صغيرة يتم اجتيازها بسرعة فائقة فى مجتمع تشكل فيه مسائل متأصلة وشائعة مثل جنون الاضطهاد والنصب والاحتيال وعدم الأمان حقلاً خصباً للألاعيب الإعلامية المربحة، وهذا ما نجده أيضاً فى فرنسا مثلاً ولكن فى مجال الفضائح الجنسية والمال.

إن فكرة حلول فك رموز الحركات وتفسيرها مكان العقاقير مثل البنتوثال (pentothal عقار الحقيقة) أو ما يعرف بكاشف الأكاذيب الزائفة عند اتباع المذهب العلموى scientologsie قد اجتذبت المجتمع

الأميركى، غير المعروف بالعقلانية، الذى سارع إلى ابتلاع هذا الطعم الذى يداعب جنون الاضطهاد paranoia الشائع فى مجتمعهم بيد أن الكذب (بما هو كذب)، لا يمكن اكتشافه إلا فى سياق محدد ذلك أن دلالة الحركة تتغير بتغير الظروف التى تكشف هذه الحركة (أى أن حركة معينة يمكن أن تنم عن الكذب فى ظرف معين، ولا تنم عن ذلك فى ظرف آخر).

بول إكمان Paul Eckman خبير أميركى فى علم الدلالات الحركية (نظرية الإشارات ومعنى انتشارها فى المجمع) تخصص فى اكتشاف الأكاذيب ذات التأثيرات المهمة ويعطى حالياً دروساً فى هذا المجال لقوى الأمن فى الولايات المتحدة لا شك أن مثل هذا العمل مثمر. ولكنه قد يكون مفسداً وقابلاً لأن يعزز الانحراف عن الأصول القضائية فالواقع أن أياً منا يشعر بداهة بالذنب وبحسب الوسائل المستخدمة للاقتناع بذلك يحصل خبراء الاستجواب فى الشرطة على إقرار من أحد الأشخاص بأنه مذنب فى جريمة معينة، ليس لأنه مذنب بالفعل، بل لأن المحققين مقتنعون أنه المحرض على تلك الجريمة بشكل أو بآخر ويكذب هؤلاء المحققون على أنفسهم إذاً صح القول محولين ظنونهم وهواجسهم إلى قناعات، ليضعوا لأنفسهم مذنباً على قياس قناعاتهم الخاصة.

الأمثلة كثيرة على مثل هذه الهفوات القضائية القائمة على قناعات مسبقة لدى رجال البوليس فهؤلاء السادة يكذبون أحياناً بنفس مقدار المتهمين الذين يستجوبونهم ليس هذا الكلام من قبيل التجنى بل، هو تقرير وقائع ثابتة يمكن التماس عذر لرجل البوليس بالقول إن لا أحد يستطيع العيش فى وسط يكون الكذب فيه قاعدة

عـامـة تحكم سلوك جـمـيع الناس، دون أن ينتـه به الأمـر إلى العـمل بمقـتـضى هذه القـاعـدة لذلك فـإن توفـيـر أداة مـبنيـة على الملاحظة والاختبار لمثل هؤلاء من أجل فك رموز الحركات العفوية التى تنم عن الكذب عند المتهمين.

إنما هى مبادرة جيدة بمحاكم التفتيش فى الدول البوليسية التى لا تعبـأ بحقـوق الإنسـان وبافـتـراض البـراءة مـا لم يقم الدليـل الكافى على الجرم.

إذا انطلقنا من المبـدأ القائل بأن أى مظهـر من مظاهـر الانفـعالات المتناقضة لدى الشخص إنما يدل عل الكذب أو الاحتيال.

فـإنه يخـشى أن نجـد أنفـسنا فى عـالم كل شـخص فـيـه كـاذب بالقوة، فـالواقع أن كلا منا يمكن أن يصدر حركات عفوية انفعـالية تنم عن الكذب، إذا ما وجد نفسه فى ظرف حرج مقلق.

حـسب رأيى المتـواضع ينبغى أن تـبقـى الحـركـات العـفـوية وسـيلة للمقـاربة الاجـتـمـاعـيـة، لا أكـثـر وإذا اسـتـخـدمناها فـى مـجـالات أخـرى فيجب أن يقتصر اسـتـخدامها على المواقـف التى لا تؤدى إلى الطعن فى نزاهة الآخرين واستقامتهم على سبيل المثال.

يمكن التعويل على تلك الحـركات فى إطار المفـاوضـات التـجارية أو السـيـاسـيـة، فى مـجـال العـادات الاسـتـهـلاكـيـة أو فـى مـجـال العـلاقـات العاطفية لتحسين أساليب الإغواء... الخ.

كل منا يلجأ إلى نوع من الكذب، أما أكذب الكاذبين فهو ذاك الذى يدعى امتلاك الحقيقة الكاملة فهو فى النهاية أخطر الكاذبين!.

هناك عدد لا يحصى من الخبراء الذين يدعون القدرة على قراءة

لغة الحركات (body Language) كما لو أنهم يقرأون فى كتاب مفتوح قلائل هم الخبراء الذين يعتمدون طريقة مؤسسة على المنطق والبحث عن أصل الحركات وليس فقط على التأمل النظرى دزموند موريس Desmond Morris هو واحد من هذه القلة.

وحسب رأيه فإن الحركات الوحيدة التى يمكن اعتبارها دالة على الكذب هى حركات التظاهر التى يقوم بها جميع الصبية فى العالم عندما يحاولون التشبه بالكبار هذا يعنى أن جميع حركات الخداع والتظاهر والمواربة وانتحال الصفة يمكن ان تعتبر من المظاهر الدائرة فى فلك الكذب.

النظرة التائهة أو المتهربة، وكذلك النظرة من أسفل إلى أعلى، التى هى عند الطفل اعتراف بارتكاب حماقة كبيرة، إنما تنتمى إلى حركات النفاق والمواربة وبوجه الإجمال يمكن القول إن تجنب النظر مباشرة فى عينى الآخر ينم عن طبع مخادع لدى الكبار هل لاحظتم مثلاً كيف يميل فم الطفل إلى الالتواء والارتجاف حين يكون متلبساً بالكذب؟ هذا الالتواء ينجم فى الواقع عن تصلب الشفة العليا وهى تتصلب أيضاً لدى الكبار فى حالة الكذب أو الخداع الكلامى بعض رجال السياسة يكثرون من التلمظ (لحس الشفتين) أثناء إلقائهم خطاباً فى جمهورهم وهذه الحركة تنجم عادة عن نقص فى اللعاب مرتبط بحالة الضغط النفسى Stress.

والحال أن الكذب يسبب ضغطاً نفسياً شديداً لدى الكاذب، الأمر الذى يؤدى تلقائياً إلى نقص فى إفراز الغدد اللعابية لهذا تقوم حركة لحس الشفتين بمحاولة تعويض عن نقص اللعاب.

مع ذلك لا يجوز التسرع فى الاستنتاج، بل ينبغى تحليل العوامل الأخرى التى قد تضطر السياسى إلى لحس شفتيه.

فلو كان تأويل الحركات بهذه البساطة والسهولة لأمكن اعتباره منذ زمن بعيد فرعاً قائماً بذاته من فروع العلوم الإنسانية، وهو ما لم يحصل حتى الآن.

ليس هناك فى الواقع حركات تدل على الكذب بالمعنى الحرفى للكلمة، وإنما هناك ثلاث مجموعات من الحركات تقارب معنى الكذب، وهى: مجموعة الحركات المضللة، وتحديداً الحركات الغامضة أو الملتبسة التى تصدر عن رجال السلطة.

وأخيراً هناك حركات التلطيف التى تأتى لتنفى ظاهر السياق أو إشارات التغيير التى تعدل معنى كافة الحركات التى ترافقها يدخل ضمن هذه المجموعة الأخيرة حركات الممثلين الهزليين على سبيل المثال تشاهد شخصين يتشاتمان بقوة على مرأى من الناس ولكن تعابير وجهيهما تنم عن خلاف ذلك (كأن تصدر عنهما أثناء العراك ابتسامات مكتومة).

من جهة ثانية، يمكن أن يتغير معنى الحركة الواحدة تبعاً للسياق الذى تحدث فيه إن إسناد المرفقين إلى الطاولة مع شبك الأصابع أمام الفم، بحيث يلتصق الإبهامان ببعضهما البعض ويتقاطعان عمودياً مع خط الشفتين الأفقى هو مثل نموذجى للحركة التى يتغير معناها بحسب الإطار الذى تظهر فيه إذا صدرت هذه الحركة عن محدثك أثناء جلسة مفاوضات فإنها تشير إلى أنه يضمر لك مكيدة أما إذا صدرت فى إطار العرض الغزلى فإن الشخص الغريب الذى يقوم بهذه الحركة المركبة وهو ينظر إليك خلسة يعبر عن رغبة فى الوصال

الجنسى وأما فى حالة اللقاء الودى بين صديقين فهى تدل على أن صديقك الذى يصغى إليك وهو يقوم بهذه الحركة ينو الاستفادة من شعورك الطيب حياله.

الخاتم: وضع خاتم فى السبابة اليسرى وآخر فى البنصر الأيمن: نأخذ من هذه الحركة الدلالة الأكثر جلاء أن اجتماع خاتمين على هذا النحو إنما يدل مبدئياً على حالة من الفشل العاطفى.

الفم: لاحظ أن محدثك يلحس شفتيه بحركة دائرية من طرف لسانه:

إنها فى نظرى حركة غير لائقة، لكنها فى الواقع حركة شائعة، وتعنى أن محدثك يتهيأ لالتهامك دون مقدمات ولكن رمزياً ليس إلا! واقع الحال أن محدثك هذا متلبس بالكذب.

والكذب يجفف شفتى الكاذب، كما لو أن غدده اللعابية ترفض مشاركته عملية الكذب فتمتنع عن إفراز اللعاب من اللافت حقاً أن لعابنا يسيل بشكل طبيعى حين نقول الحقيقة.

بينما نراه يجف إذا ما كذبنا على أنفسنا أو على الآخرين واقع الأمر أن عملية الكذب تولد تلقائياً شعوراً بالاستياء أو تأنيب الضمير لدى الكاذب ولكن سرعان ما يقمع الكاذب هذا الشعور من هنا تنشأ الاضطرابات اللعابية.

الذراع: فى وضعية الجلوس، كثيراً ما تراه يرفع ذارعيه فوق رأسه ويمدهما إلى أقصى حد، بلا مبالاة.

طبع متصنع وصاحب نزوات، إنه كاذب كبير، ولكنه فى الوقت نفسه ما هر فى ترويج بضاعته.

القداحة: يشعل قداحته، وبحركة آلية تراه يحمى الشعلة بيده

الأخرى، حتى لو كان موجوداً فى مكان مقفل!.

تنم هذه الحركة عن طبع متصنع إذا صدرت عن شخص من الجنس الآخر، تتعرف/ تتعرفين إليه لأول مرة، تشعر/ تشعرين بالانجذاب نحوه، نحوها، فأنت أمام منافق دنيء يخلف وعوده.

الصوت المبحوح: يغطى فمه بيده تأدباً، ويسعل بصوت خافت، ثم يستأنف الحديث.

ينم السعال الخفيف عن شعور بالانزعاج، كما ينبئ بالتأكيد عن أن هذا الشخص يتهيأ لإطلاق كذبه طال احتباسها.

كثيراً ما يحاول أثناء الحديث أن يجلو صوته، بنحنحة خافتة أو مدوية مغطياً فمه بيده.

تنم هذه الحركة عن حيرة وارتباك فهو يتذرع بأى شئ كى يحول نظره عنك، ويغرف من بحر أكاذيبه ليتخلص من وجودك أمامه.

الأصابع: يشرع فى تعداد حججه وبراهينه، مستخدماً سبابته اليمنى ليعد بواسطتها على أصابع يده اليسرى، انطلاقاً من الإبهام الأيسر، فالسبابة.... الخ.

يشعر بضعف حجته وهو زيادة على ذلك منافق حقير لأنه يحاول استحضار حجج من الماضى لتحوير الحقيقة.

يشير بيده اليسرى أثناء النقاش، جامعاً طرفى السبابة والإبهام على شكل دائرة، رافعاً الأصابع الثلاثة. الأخرى.

هذه الحركة تعنى أن محدثك يقول «أؤكد لك أن ......» إذا استمرت أصابعه الثلاثة ملتصقة، تتغير دلالة الحركة وتعنى حينئذ أنه بدأ يتراجع عن توكيده السابق الذى أطلقه جزافاً.

يلوى طرفى السبابة والوسطى على طرف الإبهام الأيسر، ويطوى الخنصر على راحة اليد:

يقول لك الكاذب بهذه الحركة "أرجوك، صدقنى!" وهى حركات مستوردة من بلاد الطليان.

دائرة السبابة - الإبهام، بكلتا اليدين، تمثل خداعاً مزدوجاً إنها فى مختلف الأحوال والصور تعبر عن تصنع وسخرية ودجل.

شبك الأصابع، مع المباعدة ما بين الإبهامين حركة تستحق الاهتمام لأنها نادرة ومعبرة وهى تنقسم إلى قسمين.

١ - المباعدة ما بين الإبهامين تنم عن شخص مستعد لأن يقطع الغصن الذى يقف عليه ولا يخليه لخصمه.

٢ - شبك الأصابع هو حركة وقائية (على غرار واقية الصدمات فى السيارة) وظيفتها إخفاء أو الدفاع عن موقفه الذى يعتقد أن أحداً لن يتمكن من دحضه أو الاعتراض عليه... باستثناء حركته الجسدية العفوية وما تبقى لديه من صحوة ضمير..

يضم كفيه إلى بعضهما البعض، على شاكلة منقار البطة، مؤكداً أنه يمتلك الحل وفيما هو يؤكد ذلك بالقول والفعل، إذا بنظرته تفقد لمعان الثقة والإصرار وتغدو باهتة لبضع لحظات.

إن هذه اللحظات كافية لتمرير كذبة كبيرة وهذه العادة الحركية تنم عن شخص يعجز عن انتهاز الفرص التى تلوح أمامه.

ولكنه يدعى عكس ذلك ويكذب على نفسه والحال أن صدور هذه الحركة فى ظرف معين إنما يدل على أن الشخص مضطر لاتخاذ خيار سيئ.

أو أنه أمام خيارين كلاهما سيئ والغريب فى مثل هذه الحالة أن ما يعرضه المتكلم أثناء قيامه بهذه الحركة يوهم أنه يفضى دائماً إلى حلول ملائمة، على حد قول الشخص الذى يقوم بحركة منقار البطة.

حركة اليد: فيما هو يؤدى معزوفة الكذب تلاحظ أنه يحك جلسة ظهر كفه اليمنى بيده اليسرى، أو العكس إنه لا يؤمن بأى كلمة يقولها.

يجلس محدثك إلى مكتبه، مخفياً يديه تحت سطح المكتب، لا يقوم الشخص بإخفاء يده إلا فى حالة واحدة، وهى حالة عدم راحة الضمير، هناك قاعدة أساسية فى هذا المجال ينبغى ألا تغيب عن تفكيرنا وهى أن حركات التخفى والتمويه تنم دائماً عن طبع متصنع يبدأ فى التظاهر أو عن خطاب مخادع.

وماذا تعنى حركة مصالبة المعصمين عند الانتهاء من الكلام؟ إنها تكذيب ما سبق قوله! فالمعصمان هما الوضع الذى يدل على الأمان والاطمئنان وشبكهما إنما هو طريقة للتعبير عن أن الشخص مقيد ولا حول له وأن ظاهر القول مخالف لباطنه.

الذقن: تلاحظ أنه يضع ذقنه فى فتحة قبضته قبل أن يجيبك عن سؤال أو طلبك إنها حركة تنم عن ارتباط ذهنى وعن حاجة إلى حماية الذقن (أو حماية كذبة كبيرة) من ضربة كلامية مفاجئة صاعقة.

الأنف: يضغط على أرنبة أنفه بين إصبعيه فى بث مباشر فى التلفزيون.

عادة ما نقوم بهذه الحركة كى نتجنب رائحة كريهة، أو عندما نشعر بحكة فى الأنف يمكن أيضاً القيام بهذه الحركة، بشكل عفوى للإشارة رمزياً إلى الرائحة الكريهة التى تفوح من الكلام الذى ليس فى محله أو لنفصل أنفسنا عن الأكاذيب التى نطلقها وعلى أى حال

فإن هذه الحركة تنم بوجه عام عن شعور بالانزعاج وهى غالباً ما تصدر عن شخص يشعر بأنه محشور فى موقف صعب.

الصدر: تلاحظ أن محدثك كثيراً ما يرفع يده إلى فتحة قميصه العليا ويداعب أعلى صدره.

إنها وضعية التخريف. والتخريف هو نزعة طبيعية، أو ميل طبيعى، إلى التعامل مع التخيلات والصور الوهمية على أنها أمور واقعية وحقيقية وهو بهذا المعنى نوع من التعويض بواسطة المخيلة أو الحلم، يقوم به الشخص الذى لم يتمكن من تحقيق ما يرغب فيه واقعياً إن المخرفين من هذا النوع كثر، لكن محدثك يتفوق مبدئياً على الجميع فى هذا المجال.

وإذا صح تقديرنا هنا فإنك تتعامل مع شخص متصنع يلجأ إلى التظاهر بما ليس فيه إنه شخص شديد التقلب تتحكم تخيلاته واستيهاماته بقراراته المهنية، وتأخذه الأوهام إلى حيث تشاء.

وضعية الجلوس: يدفع بجسده إلى الخلف قبل أن يجيبك عن المسألة التى تطرحها معه.

إنها حركة تراجع احتياطى للتخفيف من اندفاعة جوابه الفورى فهذه الحركة البسيطة تتيح له صياغة إجابته وفقاً للصورة التى يقدمها للآخرين عن نفسه.

لذلك يمكن أن نتوقع منه المداورة والكذب ليتجنب الاصطدام مباشرة بحقيقة ما أو بواقع غير محبذ إنه فى الواقع يتراجع قليلاً ليفصل نفسه عن الكذبة التى يتحضر لإلقائها عليك.

النظرة: تلاحظ أن محدثك يتجنب النظر إليك مباشرة أثناء الحديث.

علينا ألا ننسى أن النظر مباشرة فى عينى الشخص الذى نحادثه إنما هو من علامات الود والاحترام أما تحويل النظر عن المحاور فهو من علامات المواربة ويدل على رغبة فى طمس الحقيقة أو إخفائها والذى يبالغ فى هذا السلوك أى عدم النظر إلى المحاور أثناء الحديث، فغالباً ما يكون من محترفى الكذب فى المقابل يمكن القول أن الذى يتعمد تركيز النظر على محاوره غالباً ما يكون ذا طبع نقدى معارض.

تلاحظ أن محدثك يغمض عينيه بقوة من وقت إلى آخر أثناء الحديث:

غالباً ما تفعل ذلك مع زم الشفتين وهذه إحدى الحركات التى عادة ما تصاحب تمرير كذبة.

يهرب منك بنظرته للحظة سريعة خاطفة.... اعلم أن النظر يهرب عندما يكذب الفم.

تلاحظ أنه يتجنب النظر فى عينيك كلما وجه إليك حديثه.

إذا كنت تعرف هذا الشخص معرفة جيدة وتعرف أنه غالباً ما يتصرف على هذا النحو، فأعلم أنه يقول خلاف ما يفكر فيه، ويفكر بخلاف ما يقول لو كان هذا الشخص طفلاً لقلنا إنه نظرته تنم عن الكذب.

الرأس: يدير رأسه أثناء كلامه، حارفاً نظره عنك.

إن حركة إدارة الرأس أثناء الكلام تدل مبدئياً على أن هذا الشخص غير واثق تماماً من نفسه أو أنه ينطق بكلام غير صحيح تماماً، التفاوت بين زاويتى انحراف النظر وانحراف الرأس عن المخاطب يدل على أن المتحدث يشعر بقلق مضاعف.

أثناء استماعه إليك، تلاحظ أنه يكرر بصورة عفوية حركة الرأس الدالة على الموافقة.

أعلم أن الذى يكرر هذه الحركة بصورة آلية أثناء الاستماع لا يسمع فى الواقع ما تقول وسوف يلجأ إلى الكذب والتهرب إذا ما طلب منه دعماً فعلياً.

الغموض والالتباس:

إن الموقف الغامض أو الملتبس هو أسلوب مهذب للتملص من النقاش، أو لتجنب الانحياز إلى جهة معينة بهذه الطريقة يحاول الشخص أن يحتفظ لنفسه بحرية الاختيار إلى وقت لاحق، بعد أن تكون الأمور قد حسمت نهائياً والموقف الملتبس فى هذه الحالة هو صنو الكذب.

يمكن ملاحظة هذا السلوك فى مجال العلاقات العاطفية، على سبيل المثال تسعى الفتاة للوصول إلى غايتها فى العلاقة مع صديقها مستخدمة المكر والدهاء، لكنها تتفادى الجانب الجنسى إذا كان بإمكانها أن تحفظ نفسها وتحرص على إبقاء العلاقة فى إطار الصداقة أطول مدة ممكنة مع إضفاء شئ من الغموض عليها، هذا الصنف من الأشخاص - أكان رجلاً أو امرأة - تجده ينسحب كالشعرة من العجين حين يضطر لاتخاذ موقف حاسم وصريح، يمكن التعرف إلى امرأة من هذا النوع من خلال طريقة تختمها فوضع خاتم فى الوسطى وآخر فى الخنصر من اليد اليمنى كذلك يمكن التعرف إليها من خلال حركة أخرى تسند مرفقها إلى الطاولة وتجذب سفتها العليا بين إصبعيها كلما شعرت بموقف حرج.

الخديعة والاحتيال:

ليست الخديعة من المحصلة سوى حقيقة تتحين فرصتها المناسبة أو غنيمتها:

يقول دزموند موريس فى كتابه القرد العارى «إن الجهاز العضلى لوجه الإنسان هو الجهاز الأكثر تطوراً وتعقيداً فى الكائنات الحية العليا والحق يقال إننا نمتلك جهازاً للتعبير الوجهى هو الأكثر مهارة وتعقيداً مما يدل لدى سائر الكائنات الحية بفضل حركات طفيفة نجد لعضلات الفم، الأنف، العينين، الحاجبين والجبهة ومن خلال دمج بعض هذه الحركات بأساليب مختلفة..... يمكننا التعبير عن مجموعة كبيرة من التغيرات المزاجية المختلفة والمعقدة.

يستحيل على أى شخص التحكم بهذه التعبيرات الوجهية غير الإرادية فهى أكثر خروجاً عن السيطرة من تلك العادات الحركية التقليدية، وأكثر كشفاً عن حقيقة مشاعرنا لذلك يمكن اكتشاف المخادعين من خلال رصد دقيق لتعابير وجوههم علماً بأنهم ينجحون عادة فى السيطرة على حركاتهم الأخرى.

لدى كل مناً عادات حركية أو مجموعة من الطقوس الحركية العفوية التى تخرج عن الضبط والتحكم الواعيين فلاعب البوكر مثلاً يحمل مجموعة أوراقه بيد معينة لا يعدل إلى ما سواها ويسحب الورق باليد الأخرى هذا بصرف النظر عما إذا كان يميناً أو أعسر وقد لوحظ أن من يحمل أوراق اللعب بيده اليسرى ويستخدم اليمنى لسحب الورقة أو إدخالها يكون لاعباً ذا مزاج هجومى كثير الاعتراض والتطلب ومن يفعل ذلك بطريقة معاكسة غالباً ما يكون دفاعياً حذراً، ومتحفظاً يتروى كثيراً قبل أن يكشف أوراقه.

والمثال الذى نسوقه فى مجال المقامرة هو مثال شديد التعبير ذلك أن لاعب القمار يندفع فى مغامرة تؤدى به إلى ربح كثير أو خسارة كبيرة وهذا يعنى أن الجهاز العضلى فى وجهه مشدود كلياً إلى

تقلباته الذهنية والنفسية أثناء اللعب كل واحد من اللاعبين يرزح تحت ضغط نفسى بدرجة أو بأخرى.

ولا يستطيع جسده أن ينجو من تأثير الضغط على مدار اللعبة وإن حاول التظاهر بالهدوء وعدم الانفعال، أى شخص فطعن يراقب مجموع اللاعبين حول طاولة القمار، يستطيع أن يكتشف بسرعة أن لدى كل واحد منهم حركات عفوية خاصة يكررها أكثر من سواها من بين هذه الحركات ما يمكن أن ينم بصورة خفية عن فرحة أو استيائه مما بين يديه من أوراق مستورة، من دون أن يتنبه خصمه. إلى هذا الموقف لذلك يمكن القول أن الرابح فى النهاية لن يكون المخادع لكن اللاعب الذى يستطيع ملاحظة حركات خصمه العفوية وفك رموزها على رغم تواريها فى خليط من الحركات الأكثر بروزاً الهادفة إلى خداع المنافس.

الأصابع: يضع سبابته على شفتيه، حتى لتكاد السبابة تحل مكان الشفتين وتحجبهما تماماً.

حركة نموذجية لمخادع يبحث عن مخرج لنفسه، أو عن أكذوبة ينقض بها على محدثه وهى حركة شديدة الشيوع تنم عن شئ من الوقاحة والصلف لدى الشخص.

يجالسك صديقك الزائف، مسنداً مرفقة إلى الطاولة، واضعاً أصابع كفه عند جبهته على شكل مقدمة القبعة، وملصقاً إبهامه بقوة إلى رأس خده.

إنها حركة انزعاج مصطنع من قبل شخص مخادع وهو لا يهتم سوى بالثرثرة وبتوزيع الجوائز والنعوت على غير مستحقيها.

الضحك: هو لا يضحك لفكاهاته الخاصة!:

لضحكته هدف وحيد هو إرضاء نفسه ورؤية صورته الذاتية فى مرآة الآخرين، هذا النموذج من الضحك خاص بالمخادعين من مختلف المستويات وهو أيضاً نوع من المناورة بهدف إضعاف دفاعات الطرف الآخر (أنظر أيضاً: الغش، فى مكان لاحق من هذا الفصل).

الفضول: الفضولى هو غير المتطفل ينبغى التمييز بين من يحب المعرفة والإطلاع (فضولى) وبين من يريد معرفة كل شئ حتى وإن كان لا يعنيه (متطفل)، من السهل الخلط بين الحالتين، ومن الضرورى. التمييز بينهما فالمتطفل يبرر سلوكه أمام المجتمع بقوله "أنا فضولى ولست متطفلاً".

السبابة: يكثر من استخدام سبابته لحك أماكن متفرقة من جسمه، أو لنكش بعض التجاويف مثل الأذن والمنخرين وغير ذلك إنه شخص متطفل، أو على الأقل شديد الفضول.

بمقدار ما يكثر الشخص من استخدام إحدى سبابتيه فى الحك أو النكش يكون كثير الاستعداد لتلقط الأخبار والأسرار التى يمكنك أن تفشيها له فإذا وجهت عنايتك بعض الوقت لمراقبة أصدقائك أو زملائك فى دائرة عملك سوف تلاحظ سريعاً أن أكثرهم استخداماً لسبابته فى الحك والنكش هو أشدهم حركة وثرثرة إلى حد الهذر أحياناً هذا النمط من الأشخاص غالباً ما يتميز بالحيوية الاجتماعية، فيشعر أنه معنى بكل ما يدور من حوله من أخبار ولا يستطيع مقاومة رغبته بالتدخل فيها ومواكبتها إنه يريد معرفة كل شئ حتى أدق التفاصيل.

الأنف: يحك أنفه بظهر سبابته، ذهاباً وإياباً، مرة بعد مرة.

إنه متعطش لممارسة الثرثرة التى أدمت عليهم إذا كنت من متابعى برامج المناظرات السياسية التلفزيونية ستلاحظ أن معظم فرسان هذه البرامج هم من فئة "حك الأنف" إنهم مدمنون على إفشاء الأسرار وعدم التحفظ.

الأذن: تلاحظ أن محدثك يميل إليك مرة ليهمس بشئ فى أذنك:

من اللافت حقاً أن ملوك التطفل وإفشاء الأسرار هم أكثر الناس ميلاً إلى الهمس فى الأذن ينم هذا السلوك عن رغبة فى اقتحام المساحة الخاصة بالآخر، ما يعنى عدم احترام ومراعاة خصوصيات الآخرين.

قبضة اليد: يجلس أمامك إلى الطاولة فيميل بجسده نحوك، مسنداً مرفقة إلى الطاولة ومسنداً ذقنه إلى قبضة يده اليمنى أو اليسرى.

لا شك أنها وضعية مدروسة جيداً لكنها تكشف أيضاً عن اهتمام تزايد بالشخص الآخر لدى المتحدث الذى يستخدمها فى إطار حوارى إذا شئت ترجمة هذه الوضعية بلغة السياسة فهى تقول لك «إنك تثير فضولى!».

التليفون: يأخذ سماعة التليفون بيديه الاثنتين، فيمسكها بيده، ويضع اليد الأخرى حول فتحة الإرسال.

هذه الوضعية تدل بوضوح على شخص متكتم (يتكتم على الأسرار التافهة) بيد أنه فى الواقع يهى الأسرار والتكتم الزائف والاجتماعات أو الأحاديث السرية المشبوهة والوشوشات الجانبية.

إذا تلقى مكالمة هاتفة بحضورك، تراه يتعمد إسماعك صوت الشخص الآخر على الخط، من دون أن تكون لك أية علاقة بالموضوع.

إنه إظهارى (محب للظهور) محترف وشخص مولع بالتطفل وإفشاء الأسرار.

الكتمان والتخفى والمواربة:

تقول إحدى الأغنيات من يقل الحقيقة تعلف مشنقته!:

لا تختبئ الطيور إلا لتموت!... أما الحركات فتختبئ لتخفى الحقيقة التى هى، كما نعلم جميعاً مبددة الأكاذيب وما إخفاء حركة الأيدى سوى شاهد على محاولة إخفاء الحقيقة.

يلجأ المتحدث الذى يحاول إخفاء الحقيقة، أو جانب منها إلى تعطيل حركة يديه بأساليب مختلفة:

يثبتهما على الطاولة أو داخل جيوبه، وقد يشبك أصابعه ليكبح حركة اليدين فالواقع أن اليدين تعبران عن روايتهما الخاصة للوقائع أو تترجمان الحديث والشخص الذى يمنع يديه من المشاركة فى التعبير إنما يكتم بعض المعلومات عن محدثه، مكتفياً بما يمر من خلال مصفاة الكلام.

يمكن للمتحدث أن يقوم بعملية المواربة والتكتم هذه من خلال إلصاق كفيه على سطح الطاولة أو على حقيبة الأوراق أمامه إن إخفاء باطن الكفين بشكل واضح هو دليل على المواربة وعلى عدم الثقة بالطرف الآخر.

السيجارة: تشعل له سيجارته فيستخدم كفيه لحماية الشعلة، بالرغم من وجودكما فى مكان مقفل.

إنه يخفى الشعلة ليخفى عداءه حيالك أو ليخفى عيوبه الكبيرة.

الشعر: تلتقى صديقتك الجديدة فتلاحظ أن تسريحة شعرها

شديدة التكلف والإتقان، كما لو أنها خارجة للتو من صالون الحلاقة.

هذه علامة خطر! إن الحرص الشديد على تسريحة متقنة دليل على طبع موارب هل تخفى صديقتك هذه شيئاً؟

وضع اليد فى الجيب: هل لاحظت شخصاً يتحدث فى التلفون ويضع يده الأخرى الطليقة فى جيبه؟

من الآن فصاعداً عليك أن تطرح على نفسك السؤال التالى: ماذا يخفى هذا الشخص؟.

الخبث والرياء:

الخبثاء والمراءون هم فى الواقع أناس سعداء ذلك أنهم لا يعقدون حياتهم بإظهار صدق مشكوك فيه أو بقول الحقيقة بصراحة جارحة فى حين أن كذبة صغيرة لا أهمية لها تسعد الذين يتوقعونها.

مثال أول:

ما أجمل طفلك!

تعليق ودى ولطيف أكثر من:

- لم تخفق فى ذريتك؟

مثال آخر:

- ما رأيك، يا صديقى، فى كتابى الأخير؟.

- مدهش!

- هل قرأته؟.

- للأسف، ليس بعد!

أو:

- ماذا تقول؟! ألا تعرف فيلمى الأخير؟.

- هل أنت مخرج؟.

- بالطبع!

- واسم فيلمك.... بالتأكيد أعرفه. وبالتأكيد سأذهب لمشاهدته هذا الأسبوع!.

- للأسف، ياصديقى، لم يعد الفيلم مطروحاً للعرض منذ ثلاث سنوات!.

الخبيث شخص يقول عكس ما يضمر، ويضمر خلاف ما يعلن لسوء حظه فإن سياسته هذه غالباً ما تكون بينة كما الأنف فى الوجه ولحسن حظه فإن الذين يفهمون معنى الحركات لا يملأون الشوارع.

المداعبة: نلاحظ أن محدثك يداعب شفته السفلى بطرف سبابته، وقوع المداعبة على الشفتين يغير المعنى الأصلى للمداعبة، وهو معنى الارتياح والمكافأة.

فهذه الحركة تدل على أن محدثك يشكل فى معنى الارتياح والمكافأة فهذه الحركة تدل على أن محدثك يشكل فى صراحتك وإذا كانت امرأة تعجبك فهى تقول بهذه الحركة إنها غير واثقة من جرأتك على الاقتراب منها لمخاطبتها فالحركة فى هذه الحالة الأخيرة تأخذ معنى تقديرياً تشكيكياً.

اليد: حين يحدثك من خلف مكتبه، غالباً ما يخفى إحدى يديه تحت سطح المكتب: أقل ما يقال فيه إنه شخص غير صريح بما يكفى.

يشبك يديه على شكل صنارتين فى اتجاهين متعاكسين: إنها حركة متكلفة حركة أيدى النساء اللواتى كن يعملن فى ماضى فى

الحقل الإنسانى ويعززن شعور الرحمة لديهن بالتشبث بقوة بأيديهن بدلاً من مد اليد المحزونين إذا كانت هذه الحركة متأصلة لدى الشخص فهى تدل على أنه منافق خبيث مفرط فى المجاملة وماكر كما تدل خصوصاً على بخله سواء فى الإنفاق فى جيبه أو فى مشاركة الآخرين فى السلطة والسيطرة حاول ألا تنسى هذا المعنى لأنك سوف تقابل الكثير والكثير من هؤلاء الأشخاص فى دروب الحياة.

المصافحة: يصافحك بضغطة سريعة على يدك: تتم هذه الحركة عن طق خبيث ومراء ما إن تصافحه حتى تفلت يده من يدك وتجد يدك فارغة إنك إزاء شخص يحترف الخبث، وقد يبادلك ربما الابتسامة بابتسامة مثلها لكن لا تقول كثيراً على ابتسامة أو وعوده الكاذبة.

الضحكة: يضحك بصوت عال: هذا السلوك يدل على شخص مفرط فى المجاملة والتزلف فى تعامله مع الأقوياء، ولكنه كريه مقيت فى تعامله مع البقية.

الابتسامة: اعلم أن التاجر، على سبيل المثال، لا يبتسم مطلقاً من دون سبب وجيه فالابتسامة فى نظره لاح هجومى فعال لا يجوز استخدامه مجاناً كل ابتسامة يرسمها على شفتيه هى فى الواقع مظهر ترحيبى أو تكريمى وتعبير عن قلقه الذى يجعل الابتسامة مجرد حركة وجه تهدف إلى تهدئة العدوانية المستترة التى توجد فى الأصل بين الناس.

لكن هذه الابتسامة التجارية يمكن أن تحول إلى ابتسامة ميكانيكية ترتسم تلقائياً على شفتيه عند استقبال أى زبون لذلك تلاحظ فى هذه الحالة أن الابتسامة لا تجعل أسفل الوجه ينبسط ويسترخى لكنها تجعل الشفتين تنقبضان وتتشنجان وتبرز فى الوقت

نفسه التجاعد الصغير أو التغضنات الناجمة عن الشعور بالمرارة فى منطقة الفم وكلما زادات الحاجة إلى الابتسام مثلما هى الحال فى مهن معينه أصبحت الابتسامة أقرب إلى التكشيرة.

ليست الابتسامة تعبير عن الارتياح فى جميع أحوالها، إن واجب اللياقة الاجتماعية الذى يجبرنا على الابتسام عند استقبال شخص غريب قد حول مظهر الضيافة هذا إلى شعور بالإكراه والضغط تنجم عن ابتسامة اصطناعية تحل مكان الابتسامة العفوية.

ثمة أشخاص يتقنون فن الابتسامة المصطنعة وللتمييز بين ابتسامة حقيقية وأخرى مصطنعة ما علنيا سوى النظر إلى عينى المبتسم فابتسامة الشفتين الصادقة تترافق دائما مع ابتسامة فى العينين (بريق فى العينين) من دون هذا التوافق تكون ابتسامة الشفتين نوعاً من المكر والنفاق إذا كلفت نفسك لبعض الوقت مراقبة ابتسامات الأشخاص الذين تلتقيهم فى حركتك اليومية (أهل، أصدقاء، زملاء.... الخ).

سوف تكشف سريعاً أن هناك فارقاً بين حرارة الابتسامة وحرارة النظرة فى معظم الأحيان وعندئذ ستعتبر نفسك غبياً لأنك أخذت كل الابتسامات على محمل الصدق لكلنك لن تبقى غبياً طوال حياتك.

الابتسامة الخاطفة: التى ما إن ترسم على الشفتين حتى تختفى، هى شديدة التأثير، فهى تسبب على الفور شعوراً بالضيق لدى من يتلقاها، ومن شأنها أن تهز كيانه إنها ابتسامة خاصة بأولئك الأشخاص من رجال ونساء، الذين يجدون أنفسهم مضطرين للإطلال على الجمهور بحكم منصبهم أو شهرتهم وبلغ النفاق والخبث لديهم أقصى الدرجات.

ولكنهم مضطرون لذلك حفاظاً على الشهرة والوجاهة.

الدجل والتضليل:

الدجل أسلوب لبق للتظاهر بالمعرفة معظم رؤساء البدع الدينية أو الروحية هم دجالون يمارسون الغش والخداع بأسلوب شديد الذكاء، فتنطلى أكاذيبهم على كثيرين.

الأصابع: كن حذر من الشخص الذى يحدثك فيضم أنامل أصابعه إلى بعضها البعض ويتحرك فى اتجاهك أثناء الحديث لقد وضعك على لائحة المغفلين الذين يريد اصطيادهم بألاعيبة الكلامية مثل هذا الشخص يحب أن يعلب دور الأستاذ آو دور بحر العلم، الذى لا يحوى من العلم شيئاً.

وضعية الجلوس: قالت لى إحدى المريضات التى كانت تخشى أنها تورطت فى إحدى البدع الدينية: كلما كنا نجتمع للتأمل، كان أندريه......، المرشد الروحى المشعوذ الذى يقود المجموعة، يجلس على الأرض متربعاً.

التربع هو وضعية الجلوس الطبيعية لمن كانت مهنته الحياكة أو الخياطة أما إذا كان من خارج هذه المهنة، ورأيته يفضل الجلوس متربعاً وسط جماعة أو إزاء شخص آخر، فاعلم أنه رجل مدع، يحاول أن يقمص شخصية المرشد، الفكرى أو الروحى للآخرين.

مثل هذا الرجل غالباً ما يكون متعباً ومرهقاً، منكداً على من حوله، نزقا، سريع التأثر، يحاكى شخصية المرشد بسخرية إلى حد الكاريكاتورية إنه يوزع النصائح والدروس على من حوله ولكنها نصائح غير مجانية، وغالباً ما تكلف الجماعة ثمناً باهظاً.

النظرة: تلاحظ/ تلاحظين أن محدثك يوجه إليك كلامه، مركزاً نظره على مكان من جسمك هو غير وجهك.

إنه أسلوب كاذب مخادع فإذا نبهته إلى سخافة آرائه. وتنبؤاته سيتعرض على كلامك ذهنياً لكنه يبقى صامتاً تماماً ويستمر فى تركيز نظره على ذلك المكان (ربطة العنق أو الكتف أو فتحة الفستان العليا أو ....).

الضحكة: كلما ضحك تراه يضع كفه عند جبته، كأنه يحتمى فى وهج الشمس.

سواء أكانت ضحكة انزعاج أو مجاملة، فهى الضحكة النموذجية لشخص غشاش دجال.

الحاجبان: يلمس حاجبيه بأطراف أصابعه، مسنداً مرفقة إلى الطاولة، إنها حركة مفضلة إلى المخادعين المحترفين مثل هذا الشخص يدعى المعرفة ببواطن الأمور وترسم ابتسامة أنيقة على شفيته، غير أنه يرشدك فى الواقع إلى أسوأ الحلول، ثم تراه يلومك على اختيارك.

يحك حاجبه بطرف إصبعه، بحركة منظمة إنه شخص متقلب الأحوال، كثير النزوات يمثل تلك الطبقة المنتشرة جداً فى عالمنا والمؤلفة من رجال السلطة المتقلبين فى مواقفهم المتملصين من مسئولياتهم.

الشخرية:

يقال بأن الجهلة إنما يسخرون من أهل العلم لأنهم يخشون المعرفة بمقدار ما يخشون الحقيقة، السخرية أو التهكم أو الاستهزاء

تخلق جميعها الشعور نفسه فى نفوس ضحاياها: الشعور بأنهم هزأة ومضحكة فى أعين الآخرين وهو أمر لم يعد يؤذى لحسن الحظ سوى المتكبرين المختالين إلا أن كثيراً من المشاحنات والمشاجرات والأعمال الجنحية تنشأ بين الفتيان الأغرار جراء مزاح ينطوى على السخرية والتهكم، فيشعر الشخص المستهدف بالمهانة وينتفض لكرامة.

فى المقابل تعتبر السخرية سلاحاً فعالاً فى مواجهة الرأى المتصلب الذى لا يتقبل الحوار والمناقشة والحركات الساخرة كثيرة ومتنوعة، تثير الضحك أحياناً بشكل غير مقصود بطبيعة الحال لابد من بعض المبالغة والأكاذيب الصغيرة التى تضفى على الموقف بعض المرح بحيث يمكن توجيه النقد اللاذع من دون عواقب وخيمة فى معظم الأحيان.

الفم: تلاحظ أن محدثك يدعك شفتيه بسبابته، مسنداً مرفقة إلى الطاولة، وذلك بحركة أشبه ما تكون بحركة الطفل الذى يتبرم ويتأفف، من دون إصدار أى صوت.

تدل هذه الحركة على أن محدثك، مرتبك مرتبك، أنه فريسة بعض الشكوك والظنون إنها حركة غير شائعة ولكنها فى الوقت نفسه شديدة التعبير فهى تعادل فى رأيى حركة السخرية بواسطة الإبهام والأنف.

الأصابع: صديقك المزيف يسند مرفقه إلى الطاولة، ويضع أصابع كفه على جبهته بشكل واقية الوجه من القبعة، ضاغطاً بإبهامه على رأس الخد.

حركة مفتعلة للتظاهر بالانزعاج من قبل شخص يستهزئ بك فهو لا يتهم فعلياً إلا بالثرثرة واغتياب الآخرين.

الحك: تلاحظ أنه يكثر الحك تحت إبطه أثناء الحديث المعنى الحرفى لهذه الحركة هو: دعنى أهزأ منك!.

تقطيب الوجه: يقطب أحد جانبى الوجه، دافعاً شفتيه إلى جهة التقطيب أو التكشير نصف تكشيرة يلجأ إليها الشخص المفرط الحساسية الذى يحاول أن يحمى نفسه بمط الشفتين.

السبابة: يغرز سبابته فى صفحة خده المنتفخ: حركة معروفة بتعبيرها عن السخرية والاستهزاء.

يضع مرفقه على الطاولة، ويغرز سبابته و/أو الوسطى فى خده ليسند رأسه: حركة ساخرة تسبه حركة تنفيس الخد بالسبابة.

يلامس أنفه بطرف سبابته، متظاهراً بتركيز اهتمامه على موضوع الحديث: وضع طرف الإبهام أو السبابة على الأنف يعنى شيئاً واحداً هو أن هذا الشخص يسخر منك بطرقة مبطنة أو مداورة.

اللسان: يتميز اللسان بوظائفه المتعددة يتغطى سطحه بنحو عشرة آلاف من الحليمات العصبية الصغيرة القادرة على تمييز أربعة أنواع من الطعوم أو المذاقات: المالح والحلو بواسطة طرف اللسان، الحامض بواسطة جانبه، والمر بواسطة مؤخرته إلى ذلك يستخدم اللسان وسيلة للاتصال البصرى من قبيل حركة مد اللسان التى تعبر عن السخرية المطلقة.

تلاحظ أن محدثك يدفع لسانه داخل فمه لجهة الخد، مع ابتسامة خفيفة: حركة سخرة ولكنها لا تخلو فى الوقت نفسه من التواطؤ والتعاطف مع الطرف الآخر.

الضحكة: ضحكة صديقك الجديد طافحة بالتهكم: إنه شخص

مخادع وتهكمى فهو يهزأ منك خصوصاً إذا كان يستشهد بك فى موضوع ما ووجه ضحكته هذه نحو جارك الجالس قربك لا تثق به مطلقاً فهو يتعيش على الذين يصغون إليه.

الرأس: يميل برأسه إلى جهة اليمين مبتسماً: حاول أن تبتسم وتميل برأسك إلى اليسار أولاً ثم إلى اليمين.

سنكتشف أن ما تشعر به عندما تميل إلى اليمين مختلف تماماً عما تشعر به عما تميل إلى اليسار فابتسامتك عندما (تميل إلى اليمين) ستكون خالية من الحرارة الإنسانية، وأقرب إلى التكشير منها إلى الابتسام إن الشعور الذى يرافق إمالة الرأس إلى اليمين هو شعور أقرب إلى العدائية منه إلى التعاطف (هذا إذا لم تكن أعسراً، بطبيعة الحال).

يمكن القول إن إمالة الرأس إلى اليمين تنم عن حسد مقنع السخرية أكثر مما تنم عن حاجة لاجتذاب الآخر.

التآمر والتلاعب:

هناك كثير من الحركات الخاصة بالمتآمرين المتلاعبين راجع ما ورد سابقاً عن الكذب والدجل والتضليل وانظر ما سيأتى عن الغش لتكون فكرة كافية عن هؤلاء المتآمرين الدساسين المتلاعبين سوف يسرهم أن يتلاعبوا بك إذا لم تتمكن من إبعادهم عنك.

الفم: تلاحظ أن محدثك يملس زاويتى فمه بواسطة السبابة والإبهام، بحركة من أعلى إلى أسفل على جانبى الفم المنقبض الشفتين.

عادة حركية ملازمة للأشخاص المثقلى الضمائر الذين لا يتماشى

باطنهم مع ظاهرهم وهى من دون شك إحدى الحركات النادرة التى تنم بوضوح عن كذب متأصل يلجأ إليها المنافقون من مختلف الأنواع والأجناس فهم يقدمون النصائح فى كل الاتجاهات.

ولكنهم يدفعون من جيب غيرهم إلى ذلك يمكن اعتبارها حركة نموذجية لمن يتأمل فى خصمه ويفكر فى كيفية الانقضاض عليه إنها وضعية الذئب المتربص بالحمل الوديع.

الإبهام: جمع الإبهامين البعيدين عن الأصابع الأخرى التى تتخذ شكل باقة: غالباً ما يقم المتحدث (إذا كان رجلاً) بهذه الحركة حين ينتقل بحديثه إلى موضوع إباحى.

كذلك يمكن ملاحظة هذه الحركة لدى خصمين يتواجهان فى مناظرة غير محسومة النتيجة إنها فى النهاية حركة تحد وتوعد وتهديد قد تعنى:

(سوف أتلاعب بك كما يتلاعب القط بالفأر).

يجمع قبضة يده ويرفع إبهامه إلى الأعلى، فى حركة تشجيعية إنها حركة معروفة لتشجيع صديق وإعلامه بأن النصر قد بات متحققاً وفى متناول يده بيد أن هذه الحركة نفها يمكن استخدامها لإيقاع شخص ساذج فى الفخ.

الانتهازية:

سيقول شخص ماهر فى التخطيط وإجراء الحسابات:

يمكن للمرء أن يقتنص الفرص المناسبة من دون أن يكون انتهازياً بالضرورة.

الخاتم: وضع خاتم فى الخنصر الأيسر وآخر فى الإبهام الأيمن

يدل على امرأة تفضل الرجل الناضج الذى يكبرها فى السن ويوفر لها سعة العيش والأمان المادى و/أو العاطفى فهى تضع هذه الأمور فى مقدمة أولوياتها أما الرجل من سنها فهو للعلاقة العابرة بعيداً عن أى شعور غير مجد.

الأسنان: تلاحظ أن محدثك كثيراً ما يمرر لسانه على أسنانه الأمامية العليا (القواطع).

هذه الحركة لا تنم عن حاجة إلى تنظيم الأسنان بمقدار ما تنم عن اهتمام شديد بأمور أخرى مصلحية فمحدثك من الذين يهمهم المال قبل كل شئ.

الفأل والتطير:

هل ما شاهدته كان بالفعل، أم أنى لم أر سوى ما كنت أرغبه فى رؤيته؟.

من الأسهل على المرء أن يصدق أى شئ على أن يصدق نفسه!

الفأل هو أن يستبشر المرء بشئ فيعتقد أنه علامة خير، والتطير أو الطير عما التشاؤم من شئ والاعتقاد بأنه علامة شر، هذا الميل إلى الاستبشار أو التشاؤم نجده لدى النساء أكثر ما لدى الرجال والمثال التالى دليل على ما نقول:

ذات يوم قررت مجلتان نسائيتان (هما DS Jalouse) إلغاء موضوع الأبراج من صفحاتها وما إن فعلتا ذلك حتى انهالت عليهما رسائل القارئات المعترضات على هذا الإجراء، مما اضطر رئاسة التحرير فى كلتا المجلتين للعدول عن القرار.

مثال آخر: دعين ذات مرة إلى برنامج تلفزيونى يديره إعلامى

مشهور (لون روكييه فى قناة فرانس٢) كان من عادة هذا الإعلامى أن يمسك بيده قلم حبر من ماركة مون بلان Mont Blanc كستنائى اللون أثناء الحوار، ولم يكن ليتخلى عنه قبيل بدء الحديث اقترحت عليه استبدال قلمه بدمية صغيرة على شكل قصة فقبل.

ولكن ما إن سلمنى قلمه حتى أعتراه غضب شديد فألقى الدمية على الأرض وغادر المكان لقد فقد أعصابه على نحو غير متوقع أمام آلات التصوير! بعد قليل رجع إلى مكانه أمام الكاميرا، معتذراً من المشاهدين، ومعترفاً بأنه لم يكن قادراً على مواصلى المقابلة من دون قلمه الذى يعتبره مصدر التوفيق والنجاح.

ثمة تمائم وتعاويذ حديثة، هى تلك الأشياء التى نحرص على اقتنائها واستخدامها بصورة دائمة فترافقنا فى كل وقت وتندمج فى صورتنا الاجتماعية، مثل الخواتم والأقراط وساعة اليد وقلم الحبر المميز والقداحة.... الخ.

هذه الأشياء تصبح جزءاً من جسمنا، فننسى أنها نستطيع العمل بشكل طبيعى فى المجتمع من دونها.

لا شك أن كلاً منا يعرف أشخاصا فى محيطه تقترن صورتهم بأشياء معينة، كأولئك الذين يشعرون بالضياع من دون هاتفهم المحمول أو المدخنين المتعلقين بقداحتهم المميزة فيبرزونها فى كل مناسبة أو المهووسين بالوقت الذين يظهرون ساعتهم الذهبية الباهظة الثمن بتباه وتفاخر هذه الأشياء التى تلتصق بنا، فتشعر بالنقص إذا ما تخلينا عنها، هى ما أسميه الأشياء المندمجة فى صورتنا الاجتماعية.

بعض حركاتنا هى عبارة عن طقوس حقيقة، نمارسها بصورة غير واعية لجلب التوفيق أو طرد الفشل إن شبك الأصابع أو ضم الكفين

إلى بعضهما البعض تحت الذقن، على صورة الصلاة ليست حركات بريئة كما نعتقد ويكفى مشاهدة المتبارين فى الألفات على شاشات التلفزة، للإقناع بالأمر وبوجه عام يمكن القول إن جمع اليدين يعتبر عن اجتماع القوة للحؤول دون فوات فرصة مناسبة.

معلومة صغيرة: الذين يؤمنون بالفأل والطيرة: إن إحساسك بدغدغة (رعى) فى باطن الكف اليسرى لا يعنى بالضرورى أنك ستتلقى نقوداً، مثلما لا تعنى الدغدغة فى اليمنى أنك ستدفع واقع الأمر أننا لا نشعر بالدغدغة الموضعية فى باطن الكف إذا لم نكن أصلاً موسوسين أو متطيرين هكذا فإنى لا أجد مانعاً من القول أن الإحساس بدغدغة فى الكف اليسرى يمكن أن يدل على أن اللاوعى يحثك على مراجعة بعض التصورات أو الأحكام التى كونتها سابقاً بصورة واعية أما الدغدغة فى الكف اليمنى فتعنى أن اللاوعى يحثك على مسايرة الأحداث بدلا من رفضها ومعاندتها.....

مع ذلك لا شئ يمنعك من تصديق التفسير الأول (القبض والدفع) إذا كنت من بيئة عائلية أو ثقافية تتطير من القطعة السوداء، أو تعتقد بالعين بالشريرة (صيبة العين) أو بجدوى حفنة من الملح أمام الباب.... الخ، وما إلى ذلك من ضروب الفأل والتطير.

الحلى: أكد لى جوهرجى عتيق أن الدبوس broche هو الحلية المفضلة لدى المرأة النوستالجية (التى تحت إلى الماضى) إنه مطلب النساء المسنات أو اللواتى يشدهن الحنين إلى ماض سعيد... وهو فى نظرهن يتمتع بقوة سحرية تقى حامله من الشؤم وغدرات الزمان يبدو أن للتطير مستقبل باهر.

الأصابع: تلاحظ أن محدثك يضع أحد بنصريه، أو الاثنين معاً، على حافة الطاولة أمامه، بينما يخفى الأصابع الأخرى تحتها:

يفتقر إلى المرونة الذهنية، ولعله متطير لذلك تجده دائم الوسواس بصحته ويخشى من التعرض لأى مجازفة إذا أردت أن تتلاعب بأفكاره ومشاعره ما عليك سوى أن تختلق قصة ممتعة عن الحظ (كأن تختبره كيف ربحت مبالغ كبيرة فى اللوتو عدة مرات) سوف يصغى إليك بانتباه شديد ويعتبرك هدية من المساء ستجلب له الحظ.

يحظ بقوة أنامل أصابعه الأربعة بواسطة أنملة الإلهام من اليد نفسها، مدرجاً من الخنصر نحو الأصابع الأخرى.

إنه شخص يرفض الواقع وينساق إلى الأوجه السحرية لما يختبره فى حياته غالباً ما تقع قراراته واختياراته تحت تأثير عواطفه.

إذا رأيته يحشر إبهامه بين الوسطى والبنصر من اليد نفسها فهذا يدل على أنه قد بدأ يتوجس ويتطير.

يشبك أصابع يديه، ويجعل الإبهامين متصالبين بشكل مائل: إنها الصورة الرمزية لصليب المنفيين المبعدين لعله لا يقصد هذا المعنى بالتحديد، ولكن الحركة تنتمى إلى الثقافة المتأصلة فى اللاوعى عند كل الذين يمارسون طقوساً سحرية كى يحموا أنفسهم من مرارة الواقع وتحدياته إنها حركة تفوح منها رائحة اللعنة!.

يرفع يده اليمنى، مقوساً أصابعه الثلاثة (الإبهام والسبابة والبنصر) على شكل مخلب.

حركة قريبة من تلك الإشارة السرية التى يقوم بها الشخص

ليصت اللعنة على خصمه.

الظهر: يعلم زميلك بأنك حصلت على مكافأة أو ترفيع فيربت على ظهرك مشجعاً:

التشجيع هو المعنى الأولى لهذه الحركة ولكنها تنم أيضاً عن التطير فإن هذه الحركة الودية تنطوى أيضاً على مصلحة ذاتية وهى التفاؤل بالعدوى أى من يقوم بهذه الحركة يأمل بأن يسلب بعض الحظ من الشخص الذى ابتسم له القدر وبوجه عام يمكن القول إن جميع حركات الملامسة (تربيت، مصافحة .....) فى معرض التشجيع تنطوى على رغبة، ولو غير واعية، فى الحصول على شئ مماثل.

العنق: يضم محدثك كلتا يديه على عنقه، فوق بعضهما البعض.

هذا النوع من الحركة يدل على شخص جبان يجعل ويتطير من أقل شئ فالعنق هو المكان الذى يرمز إلى مخاوف الطفولة.

القدم: الشخص الذى يضع إحدى يديه فوق مشط قدمه أثناء الجلوس هو كمثل الذى يداعب تميمة أو جالبة حظ.

تنم هذه الوضعية عن شعورها بعدم الاستقرار، أو بعدم قدرتها على التحكم بالمواقف الذى تجد فيه وقد تدل الوضعية أيضاً على أن إرادة هذه المرأة أو آمالها مشدودة إلى هدف طوباوى (مثالى غير قابل للتحقيق) مع ذلك فإنها تتوقع منك وصفة سحرية أو حلاً يطمئنها إلى إمكانية تحقق أحلامها.

فى حال كان محدثك رجلاً، فإن هذه الوضعية تنم حينئذ عن مزاج غير ناضج، أو عن عدم قدرة على التحكم بالمواقف مثل موقف الامتحان وقد تدل أيضاً على أنه يشعر بالخوف من الفشل ويحاول

طرد هذا الخوف بهذه الحركة الطقسية.

النظرة: تلاحظ أنها ترفع عينيها إلى المساء وحياً أو دعماً إليهاً.

لا تعلق!..

الغش:

(راجع فى هذا: الدجل والتضليل، والمكر والخداع). إن حركات التصنع والاحتيال والغش والدجل والتضليل والتآمر والتلاعب تنتمى جميعاً إلى فئة واحدة بحيث يصعب التمييز بينها ونحن نتصنع باستمرار كى نتجنب جرح أحاسيس الآخرين، أو لنحمى أنفسنا من عدوانيتهم المستبطنة وحدها حركاتنا العفوية هى التى تنم عن حقيقة مشاعرنا ولكنها لحسن الحظ، حركات غير مفهومة من قبل معظم الناس.

«أكره تطفل هذا الشخص!» تقول هذه العبارة فى نفسك إزاء شخص غريب سمحت له بالإطلاع على خصوصياتك فيما أنت تستقبله بابتسامة عريضة.

"كم هو لطيف هذا الكلب!" تقول هذا بهدوء مصطنع، فميا أنت تكاد تنهار خوفاً من هذا الكلب اللعين الذيى يشد على رسنه كى يعضك لو لم تكن خائفاً لكنت وجهت ركلة قوية إلى خصيتيه!

ولكن لابد من التظاهر بالهدوء ورباطة الجأش لئلا تفقد هيبتك واعتبارك.

الفم تلاحظ أن وكيل أعمالك المصرفية يحك زاوية فمه بخنصره الأيمن أو الأيسر.

ضميره غير مرتاح شأنه فى هذا شأن أى غشاش! كيف لا وقد أخبرك للتو أن قيمة سنداك المالية والتجارية التى ائتمنته عليها قد

هبطت هبوطاً ذريعاً فى السوق.

تلاحظ أن محدثك ينفخ فى الهواء من فمه، فيصدر صوتاً مثل صوت آلة نفخ نحاسية.

أقل ما يقال فيه أنه غير صرح.

يضغط شفتيه بين السبابة والإبهام

إنه يقفل فمه بإصبعيه لئلا يقاطعك بالرغم من أنه قد نال كافة المعلومات التى يحتاج إليها واتخذ موقفه.

الشعر: يمرر يده باستمرار على رأسه الأصلع كما لو أنه يمسد شعر، غير الموجود.

ذو طبع احتيالى مراوغ يعيش اللحظة الراهنة، ويأخذ قراراته بمعايير مختلفة وغير ثابتة إنها حركة خاصة تميز الشخص الذى لا يشعر براحة الضمير.

السيجارة: يأخذ سيجارته بين السبابة والإبهام موجهاً طرفها المحترق نحو الأرض.

تنم هذه الحركة عن حاجة إلى المواربة والتخفى وتنم أحياناً عن شخصية مكبلة بعقدة الدونية ولكنها تفضح خصوصاً الغشاشين.

وضعية الوقوف: يدعو مدير الشركة موظفيه ومساعديه إلى اجتماع، فيقف خلف مكتبه أو الطاولة موجهاً كلامه إليهم كثيراً ما تراه يسند أسفل بطنه إلى حافة الطاولة التى تفصله عن الآخرين، مستعيناً بيديه لحفظ توازنه: أياً كان موضوع الاجتماع.

فإن هذه الوضعية تدل على وجود ميل لدى هذا الشخص إلى المراوغة والاحتيال.

الأصابع: يشبك محدثك أصابعه، ويبقيها ممدودة على شكل أسنان المشط المستخدم لتسوية سطح التراب.

أكثر ما يميز الشخص الذى يقوم بهذه العادة الحركية هو عدم الصراحة وهى عادة شائعة فى أوساط رجال السياسة إنها حركة وقائية فأسنان المشط المشار إليها أعلاه يصعب اختَراقها وتجاوزها بالمعنيين الحقيقى والمجازى.

يداعب ظهر إبهامه بأنملة الإبهام الآخر: ينم هذا السلوك الخاص عن طبع متصنع ومنافق، يشبك أصابعه ولكنه يباعد بين إبهاميه باستمرار، فيما يحاول أن يقنعك بوجاهة رأيه وحججه.

حركة أخرى وقائية فهو بهذه الحركة يحاول أن يقى نفسه من أى هجوم قد يفقده التوازن والمباعدة بين الإبهامين بشكل متكرر تكشف أن صاحبنا هذا ضعيف الثقة برأيه أو قليل المعلومات حول الموضوع... إنه يتصنع ويدعى.

الظهر: غالباً ما تلاحظ أ، محدثك يسند أسفل ظهرن بإحدى يديه.

إما أنه يشعر بألم فى فقرات الظهر، أو أنه على الأرجح يتظاهر بالاستماع إليك، فيما يدبر لك خدعة غير لطيفة إحساسه بالألم ناجم فى الواقع عن نيته السيئة وليس عن مرض فى أسفل الظهر.

الجبهة: يرفع حاجبيه ويقطب جبينه: هل تغضن الجبين علامة على الرجال الذين يتحملون مسئوليات ثقيلة؟ ليس بالضرورة!

الواقع أن التغضن ينجم عن عادة حركية شائعة لدى أولئك الذين يسارعون إلى فتح عيونهم على أقسى اتساعهم كلما أرادوا التظاهر

بالدهشة..

السبابة: يوجه سبابته نحو محدثه مقفلاً قبضه نحو الأسفل كأنما يريد أن يشهده على أمر.

تحاول السبابة أن تصطاد حليفاً، وهى فى هذه الحالة أشبه بالصنارة إنها إصبع غشاشة لمحتال كبير.

يرفع يده إلى فمه واضعاً أسفل سبابته عند الشفتين بحيث تشكل مع خطهما الأفقى زاوية ٤٥درجة.

إذا كانت السبابة اليسرى هى المرفوعة فهذا يدل على قلة الاهتمام أو فتور الهمة أو ضعف الحيوية الذهنية أو الفكرية فى حال ارتفاع السبابة اليمنى عليك الحذر من هذا لشخص لأن موقفه سرعان ما يصبح غامضاً ملتبساً فهو لن يفى بوعوده بالرغم من العهود التى يقطعها على نفسه، لا بل خصوصاً إذا أكد على هذه العهود بطبيعة الحال لا يجوز الأخذ بدلالة هذه الحركة إلا إذا تكررت عدة مرات فى الجلسة الواحدة.

النظارة: يسوى وضع النظارة على عينيه، مستخدماً كلتا يديه، ثم يتابع حديثه: هذه الحركة ليست بالضرورة من أجل تثبيت وضعية النظارة بسبب انزلاقها على الأنف مثلاُ، بل غالباً ما يقوم بها الشخص حين يشعر بأن كلامه يخالف قناعاته.

الجفون: اختلاج الجفون أو طرف العين هو حركة آلية غير إرادية تحدث باستمرار وهى لا تحمل دلالة خاصة إلا فى حالة إغماض من هذا النوع أثناء الحديث يرافق دائماً تلفظ المتحدث بكلمة / عينة من الجملة وهى كلمة تخالف ما يضمره اضطراب العينين فى محجريهما

أثناء الحديث يدل أيضاً على هذه الحالة بالضبط.

المصافحة: يستقبلك مصافحاً يدك بقوة، بيديه الاثنين:

هذا النمط من المصافحة ينم عن طبق متكلف يميل إلى الظاهر ويستحسنه الأميركيون والأشخاص الذين يتبعون هذا الأسلوب غالباً ما تنقصهم أبسط المشاعر الإنسانية ويتظاهرون بالود وهو شعور لا يعرفونه أبداً لا تثق بكلامهم وفارقهم عند أول فرصة.

وضعية الجلوس تلاحظ أن محدثك الجالس أمامك يضع إحدى يديه فى جيبه.

تختلف دلالة هذه الحركة وفقاً لوضعية الجسم فوضع اليد فى الجيب أثناء الوقوف أمر عادى أما وضع اليد، أو كليهما أثناء الجلوس فيدل على شخص غير مستقيم.

يدس يديه الاثنتين فى جيبه أثناء الجلوس هذه الوضعية تدل على تصنع مقترن بالكذب والمواربة فكما أن الطيور تختبئ لتموت كذلك تفعل اليدان عندما تختبئهما فى وضعية الجلوس حتى لو كان هذا الشخص ذا سلطة ونفوذ فى الظاهر، فلا تثق بقدرته الفعلية.

النظرة: انحراف النظر أو هروب النظرة أثناء الحديث، هو اعتراف صريح بالغش والاحتيال:

حتى لو كان هذا الهروب للحظة خاطفة، فإن انحراف نظر المتكلم عن الشخص المخاطب هو تعبير عن ضيق أو ضغط نفى لدى المتكلم نتيجة إحساسه بارتكاب خطأ كبير.

كذلك إذا لاحظت أن نظر محدثك يتجه إلى الأسفل كلما وجه كلامك إليك، فهذا يرجع عدم ثباته على الصدق والصراحة.

يخفض نظره حتى ليكاد يغمض عينيه مع نهاية الجملة.

إن إغماض العينين للتوكيد على كلمة أو عبارة معينة هو تعبير عن التكلف والتصنع فالمتكلم هو فى هذه الحالة لا يقول ما يفور فيه، ويفكر بخلاف ما يقول.

يحول نظره عنك فيما يوجه كلامك إليك: يحول المتكلم نظره أو وجهة عن محدثه حين يخشى أن يكشف سوء نيته من خلال عينيه أو تعابير وجهه.

يسند مرفقيه إلى الطاولة ويتابع حديثه متأملاً فى أظافره: الانشغال بالأظافر أثناء الحديث هو آليى دفاعية يواكبها إخفاء المشاعر الحقيقية.

الضحكة: تضع سبابتها اليمنى تحت أنفها (أفقياً على شكل شاربين) للتظاهر بأنها تضحك من دعابة أطلقتها.

تذكرنا هذه الحركة إلى حد ما بضحكة الممثل المحتال على المسرح وهى تؤكد أيضاً انعدام حس الدعابة لدى فاعلها، كما تشير إلى طبيعة الاحتيالى.

الحاجبان: يسند محدثك مرفقيه إلى الطاولة، فيحبس أصابعه قبل أن يلمس حاجبيه.

إنها حركة نموذجية خاصة بالمتصنعين المتظاهرين من كل صنف ولون.

الثياب: تتوجه الزبونة إلى البائع مستفسرة عن بعض السلع وهى تقلب/ تداعب تخريمه معطفها أو قبته.

هى بالتأكيد لم تقر شراء أى شئ ولكنها تستخبر عن سلعة

معينة آملة ألا يتمكن البائع من تأمينها لها وفى مثل هذه الحالة سوف تغادر المحل بسرعة، شاكرة البائع وقد سرت لأنها تمكنت من لعب دور الزبونة غير الراضية من دون تكبد أى خسائر يلجأ الشخص إلى العبث بتخريمه ثوبه أو قبته أو أزراره حين يشعر بالضيق والحرج فى موقف لا يستطيع التحكم به، أو على أثر مبادرة متسرعة أسف على اتخاذها مثل هذه الحركة ينم دائماً عن الغش والخداع.

■ ■ ■

الفصل الثالث عشر

حركات التعبير
عن المشاعر المكدرة

البنت التى تتعارك مع رفاقها ورفيقاتها فى ملعب المدرسة هى، فى عرف الناس "بنت مسترجلة" والصبى الذى يبكى إذا اعتدى عله أحد رفاقه هو أيضاً فى عرف الناس «صبى جبان».

هذا المفهوم الشائع يلخص بوضوح ثقل المعايير الثقافية - الاجتماعية التى تكتنف تربية الأولاد من الجنسين فالتربية، بالمعنى الواسع للكلمة، هى التى تنمى الفروق العاطفية والانفعالية بين الجنسين لماذا على سبيل المثال، يعتبر الرجال أن رأيه هو دائما الصواب، لماذا يغضب بسرعة؟ ولماذا تميل المرأة بوجه عام إلى الحزن والغم؟.

لكل من الجنسين رد فعل الخاص به حيال انفعالات الجنس الآخر، ولكن ثمة فرق واضح بين الانفعالات الإيجابية والانفعالت السلبية على صعيدى التعبير ورد الفعل فالانفعالات الإيجابية (فرح، ضحك، رضى....).

يعبر عنها الجنسان بطريقة واحدة، وتثير لدى كل منهما ردود فعل متشابهة أما الانفعالات السلبية (غضب، حزن، شعور بالذنب، وخصوصاً الكرب والغم).

فهى مصدر سوء تفهم بين الجنسين وحسب Alain Braconnier

تأتى التربية لتعزز الاستعدادات العاطفية الفطرية لدى كل من الطرفين منذ سن مبكرة.

للتدليل على نظرتنا المختلفة إلى انفعال كل من الجنسين، يورد الاختبار التالى: عرضنا على الشاشة أمام مجموعة مختلطة من الراشدين، طورة طفل فى الشهر التاسع من عمره وهو يبكى سألنا المجموعة: لماذا يبكى هذا الصبى الصغير؟

أجابت الغالبية العظمى: «لأنه غاضب!» بعد ذلك عرضنا الصورة ذاتها على مجموعة أخرى من الراشدين، رجالاً ونساء، وسألنا لماذا تبكى هذه الطفلة الصغيرة؟. فكانت الإجابة: "لأنها حزينة!" لقد اختلف تفسيرنا لسلك الطفل وفقاً للهوية الجنسية التى عنوناه بها يثبت هذا الاختبار إثباتاً دامغاً قوة الصور المقولبة التى تخلقها مختلف الثقابات.

الشعور بالمرارة:

من الملاحظ والمثير للاهتمام أن نوعية الحياة التى يحياها الشخص ترتسم، مع التقدم، فى السن، على شفتيه فالشخص الذى اختبر الكثير من المرارات فى حياته يأخذ خط شفتيه، مع تقدمه فى السن، شكل خط مقوس إلى الأسفل أما الذى يعيش حياة طويلة هادئة فيبدو خط شفتيه أفقياً مستقيماً فإذا عاش الشخص حياة مغامرات سعيدة بوجه عام، نلاحظ أن زاويتى فمه تميلان قليلاً إلى الأعلى ما يعطى الفم شكل رسم صحن الشوربا.

الهم والقلق:

أثبتت دراسات حديثة أن المزاج السوداوى القلق غالباً ما يترتب

بالجنس المؤنث، أما الجنس المذكر فغالباً ما يتسم بانفعالية مفرطة والعلامات الدالة على المزاج القلق المهموم هى التالية: التوتر وانعدام القدرة الاسترخاء، انشغال الليل بصورة متواصلة والخوف الزائد من المستقبل اجترار الماضى، اهتمام مفرط بكل ما يتعلق بالكفاءة وحسن الأداء كثرة الشكوى من اعتلالات جسدية، شدة التأثر بالأحداث غير السعيدة.

الحركات المعبرة عن الغم أو القلق هى حركات واحدة إلى حد ما علماً أن القلق شعور يبدأ مع الإنسان منذ وجوده فى الرحم، فالجنين يمص إبهامه كى يشعر بنوع من الاطمئنان والحال، حركة المص دواء ناجع ضد القلق، وهذا ما يفسر إقبال الناس على التدخين والملبس bonbon وسائر المصاصات حتى سن الرشد.

جميع الأطفال يلجأون إلى مص أصابعهم، إما تسهيلاً للنوم أو كوسيلة دفاعية حيال ما يتعرضون له من ضغط نفسى فى محيطهم العائلى هذه الحركة اللا إرادية المهدئة للقلق تستمر مع الشخص ليحل محلها لاحقاً عادة التدخين أو عدد من الحركات شبه الآلية على صعيد الفم والأصابع لا نعيرها أى اهتمام وبالتالى لا نعطيها أى معنى من ذلك حركة مص أو عضعضة الأصابع التى لا تقل تعبيراً عن وضعيات الجسد الأخرى.

وكما أشرت سابقاً فإن حركة مص الأصابع تبدأ من حياة الجنين فى الرحم وتستمر ما بعد الولادة حتى الموت فالطفل الذى يمص إبهامه سوف يكبر ويواصل نقر أسنانه الأمامية وباسطة الإبهام نفسه والمرأة الشابة التى تكثر من عضعضة وسطاها اليسرى تنسى أنها كانت تفعل ذلك فى صغرها (عندما كانت ممتلئة الجسم إلى حد ما) على الإصبع نفسه إلى درجة إنهاكه مثل هذه المرأة تعانى من مشكلة

على صعيد صورتها الذاتية ولعله قد تعرضت فى مرحلة مبكرة من حياتها لجرح فى كبريائها كذلك الأمر بالنسبة لشخص يجلس على طاولة بقربك، وتلاحظ أنه يعضعض خنصره الأيمن إنه يفعل ذلك حين يقع فبريسة شكوكه المزمنة، فيتناول هذا الإصبع بالعض مثلما كان يتناوله وهو صغير، ويتلذذ به كما يتلذذ بقطعة حلوى.

باختصار فإن مص الإصبع كرد فعل تلقائى على استحضار موضوع معين إنما يدل بوضوح على نوبة قلق مرتبطة بالموضوع.

التشبث بشئ:

مجرد الإمساك/ التشبث: بجسم أو الاتكاء عليه هو وضعية يتخذها الشخص لمقاومة شعور بالقلق فنحن إنما نتمسك بجسم أو نستند إلى الحائط كى نحافظ رمزياً على التوازن أو نستعيد توازناً مفقوداً.

العجيزة (المؤخرة): تلاحظ أن محدثك يكثر من حك عجيزته:

إن تكرار هذه الحركة هو علامة لا تخطئ على إحساس بالقلق بطبيعة الحال يمكن أن تكون هذه الحركة غير اللطيفة ناجمة عن إحساس طارئ بالحكة (نر أيضاً «الخوف» أواخر هذا الفصل).

العضعضة: تلاحظ أن محدثك يعضعض قلمه باستمرار، أو باطن خده.

هذا يعنى أن وجودك يزعجه أو يقلقه، وأنه لا يجرؤ على الإفصاح عن هذا الشعور بيد قلقة ظاهر للعيان.

إذا لاحظت أنه يعضعض إحدى سبابتيه، عند زاوية الظفر، فهذا يدل على أنه لم يعد يتحكم بالموقف.

تلاحظ أن سكرتيراتك تعضعض ظهر أو أنملة بنصرها الأيسر

أو الأيمن.

مما لا شك فيه أن هذه الحركة النموذجية تنم عن شعور مزمن بالقلق من المحتمل أيضاً أن يكون قلقها مجرد تعبير عن حرصها على إرضائك ..... مهيناً.

إذا أخذت تعضعض القلم فى يدها، فاعلم أن مصاصات الطفولة. تعود إلى الظهور عندما يطل القلق برأسه ولكن عليك ألا تنسى أن السكرتيرة الشديدة الهدوء والاطمئنان ليست مساعدة جيدة إن قلقها النابع من حرصها على إرضائك يشكل ضمانة لإتقان العمل فإذا كانت سكرتيرتك من النوع القلق، ستكون سعيدة جداً لو قدمت لها مجموعة أقلام خشبية يمكنها عضها، هدية فى مناسبة عيد السكرتيرات!.

الأذنان: يسند محدثك مرفقيه إلى الطاولة، ويضغط أذنيه بكفيه إنه يفرغ من رأسه بعض الأفكار المشوشة قبل أن يستأنف الهجوم.

الشعور بالنقص أو الحرمان العاطفى:

كيف يمكننا اكتشاف حرمان عاطفى لدى شخص ما، من دون أن طرح عليه الأسئلة؟.

يشكل الكتف الأيسر الموضع الرمزى لمظهر الحالة العاطفية هذا يعنى أن الإحساس بالحرمان العاطفى يمكن أن يكون سبباً لاعتلال مفصل الكتب الأيسر بيد أن هذا التفسير ليس سوى فرضية قائمة على عدد من الملاحظات العيادية.

بناء على ما تقدم، يمكن القول إن أية حركة متصلة بالكتف الأيسر تحمل على الظن بان فاعلها يعانى من حرمان عاطفى على سبيل المثال وضع اليد اليمنى على الكتف الأيسر كذلك المر عند حشر

اليد اليمنى تحت الإبط الأيسر.

وضعية النوم: الشعور بالحاجة إلى الاستلقاء على الجانب الأيسر طلباً للنوم، يدل على أن المستلقى يتوخى مبادرة عاطفية من قبل الشريك أما إذا كان المستلقى وحيداً فى السرير.

فهذه الوضعية تنم عن شعور بالحرمان العاطفى، للتذكير فإن الجانب الأيسر من الجسم يتماهى مع صورة الأم ويتعلق بالتعبيرات العاطفية والانفعالية.

الجذع: إن دفع الجذع إلى الأمام أثناء الجلوس فى اجتماع للنقاش يعبر عن خوف الشخص من تأنيب الآخرين أو طعنهم فى كلامه غالباً ما نلاحظ هذه الوضعية لدى شخص تتعرض آراؤه ومواقفه للانتقاد والمعارضة على يد عدد كبير من المعترضين، فيضطر للدفاع عن وجهة نظره بدأ بنداً، وفى مواجهتهم. جميعاً.

السبابة: ضم القبضتين إلى بعضهما البعض، مع مد السبابتين وجميع طرفيهما على (شكل مثلث)، حركة تنم عن حاجة إلى إثبات الفحولة فى مواجهة وضع يثير الشعور بالإخصاء.

اليدان: ثمة حركة شائعة جداً تعبر أيضاً عن قلق الخصاء، هى التالية: ضم الكفين بقوة إلى بعضهما البعض، وحشرهما ما بين الفخذين، كما لو أن الشخص يحمى أعضاءه التناسلية الرسالة شديدة الوضوح رغم عدم إدراكها من قبل أى واحد من الحضور عندما تقوم فتاة بهذه الحركة أثناء لقاء ودى مع بعش الأصدقاء.

فإنها تعبر بطريقة غير واعية عن أحد أمرين: إما عن شعور بالدونية حيال الآخرين، أو عن تناقض فى السلوك فهى فى هذه

الحالة الأخيرة تتظاهر بالانفتاح على من حولها، ولكنها فى الحقيقة منطوية على نفسها تقلب أفكار سوداوية.

الاختلاط الذهنى:

كل منا معرض للحظات من التشوش أو الاختلاط الذهنى فى ظروف محيرة ولا سيما فى المواقف العاطفية أى موقف لا نسيطر عليه يمكن أن يوقعنا فى لحظة من التشوش الذهنى تستجر حركات مشوشة أو مستهجنة.

القداحة: يشعل قداحته بانتظام من دون سبب موجب هذا يعنى أنه مشوش الذهن أو الشعور، حسب الإطار الموجود فيه.

الأصابع: تلاحظ أن محدثك يحبس وسطاه اليسرى فى يده اليمنى شخص منحرف الذهن والمزاج مثل حركته هذه!

يحبس: وسطاه اليمنى فى يده اليسرى: إنه مضطرب ومشوش بوضوح كلى.

إذا رأيته يعد حججه على أصابعه ابتداء من الوسطى اليمنى فى اتجاه الإبهام، ومستخدماً إبهامه الأيسر أو سبابته اليسرى، فهذا يدل على أنه يحاول إعادة ترتيب أفكاره.

النظارة: تلاحظ أن محدثك يعضعض ساعدى نظارته باستمرار إنه عضعضة جزء من هذه الأداة التى تساعد على حسن الرؤية هى طريقة لتنبيه الذات إلى مراعاة الأصول والنظام لماذا يعض المرء (عينيه)؟ أو ليس من أجل استعادة جلاء الرؤية؟

إنها إذاً حركة تنم عن شعور هذا الشخص بأنه يمر فى لحظة خواء ذهنى.

اليدان: حين يضع المتكلم حدى كفيه على الطاولة، متوازيين قبالة بعضهما البعض فإنه بهذه الحركة يعين الحدود على طاولة المتكلم وكل ما يقع خارج هذه الحدود التى تعينها هذه الحركة هو غير مقبول ولعله يجد صعوبة فى تعيين صلب الموضوع ويخشى من تشتت أفكاره عن أقل عائق فيستعين بهذه الحركة.

الذقن: يضع مرفقه على الطاولة، ويسند ذقنه إلى أطراف أصابع يده المفتوحة مع لى الذراع. إنها حركة غير طبيعية وشديدة الإزعاج، تدل على شخص مشوش.

الأظافر: حين يتظاهر محدثك بقضم أظافره، فهو يشير إلى وجود اضطراب ذهنى عابر أو مزمن إذا كان يكرر هذه الحركة باستمرار فهذا يدل على أن فوضوية تفكيره تنافس اضطراب مزاجه.

حقيبة اليد : من عادتها أن تلقى حقيبتها خلف ظهرها، من فوق الكتف.

إذا كانت مراهقة، فهذه الحركة علامة على عدم الاستقرار العاطفى أما لدى النساء الراشدات فهى علامة على وجود صعوبة مؤقتة فى مواجهة متطلبات الحياة بصورة منطقية.

التلفون: يأخذ سماعة التلفون بيده اليسرى ويضعها على أذنه اليمنى، بالرغم من وجود الجهاز إلى يساره..... والعكس بالعكس....

إنه شخص مضطرب على الصعيدين الجسدى والذهنى، فضلاً عن كونه يفتقر كلياً إلى الحس العملى وإذا رفع السماعة عن طريق جذب شريط التلفون، فتوقع منه مفاجآت غريبة.

العينان: تغمض عينيها كلما شرعت فى الكلام:

علامة واضحة على إحساس محدثتك بضغط نفسى بَيْدَ أن هذه الحركة يمكن أن تنشأ وتغدو عادة حركية فى أعقاب إصابة الشخص باضطراب فى التركيز الذهنى يغمض المرء عينيه عادة كى يرتب أفكاره أو ينظم تفكيره.

الشعور بالذنب:

أى قسم من الدماغ هو الذى يأمر الحركات العفوية؟ بَيَّن عالم الأعصاب الأميركى Joseph Le Doux لأول مرة أن للوزتين الدماغيتين (amygdalae) دوراً أساسياً فى النشاط الدماغى.

كما استنتج أن الترجمة الحَركية للانفعالات إنما تتم وفق قواعدها الخاصة بتعبير آخر إن الحركات العفوية مستقلة تماماً عن القشرة الدماغية التى تحتوى على مركز التفكير (القسم الأيسر) ومركز الانفعال (القسم الأيمن).

ففى مواجهة الخوف ينفعل جسمنا غريزياً ليحمى نفسه، دون أى تدخل من قبل الدماغ، إن مجرد رؤية الأفعى، ولو كانت غير مؤذية، يجعلك تقفز خطوة إلى الخلف (حركة هروب) قبل أن تقدر الموقف عقلياً ويتبين لك فى ما بعد أنها كانت أفعى غير سامة.

قبل استخدام حزام الأمان فى السيارات، تعرض السيد ميشال م. وزوجته الشابة لحادث سير أودى بحياة الزوجة هذا الحادث ولد لديه شعوراً عميقاً بالذنب حتى آخر حياته، وعلى الرغم من استحداث أحزمة الأمان، ظل يتصرف بردة فعل واحدة عند أى ضربة فرامل: يمد ذراعه، اليمنى صوب المقعد الأمامى إلى جانبه (ولو

فارغاً) كى يحمى شبح زوجته! لم يستطع، رغم السنين، التخلص من هذه الحركة العفوية التى أصبحت من دون مبرر واقعى، واقع الحال أن اللوزتين فى (الدماغ) عند مواجهة الخطر أو ما يشير إليه تطلقان استجابة انفعالية تسبق تدخل الوعى.

ولهذا السبب نقول بأن لغة الحركات العفوية تنطوى على دلالات تسبق وعى صاحبها وتنذر بما سيأتى. فإذا استطعنا التقاط تلك الحركات وفهم دلالاتها، أمكننا فى لحظة خاطفة التحسب لما سيأتى.

صحيح أن الشعور بالذنب يرتبط بسيرة المرء الذاتية الماضية، ولكنه يؤسس أيضاً لما سيصير إليه فى المستقبل ويحد الشعور بالذنب الإمكانيات المتاحة له للتصرف فى المستقبل وفقاً لحجم الانفعالات التى يخلفها هذا الشعور اللامنطقى بالذنب.

أى فشل عاطفى أو مهنى لاحق من شأنه تقوية هذا الشعور وتضييق هامش القدرة على التصرف السليم، وقد يلجأ بعض الأشخاص بصورة غير واعية إلى ارتكاب الخطأ كى يبرروا شعورهم الطاغى وغير المنطقى بالذنب.

الأصابع: يجمع أصابع كفيه، فيشبكها ثم يحلها مرة تلو مرة مع إبقاء الإبهامين متباعدين.

عادة حركية كثيراً ما يلجأ إليها المذنبون وهى حركة تنم عن الشعور بالحصار، كما تدل فى الوقت نفسه على التكيف مع هذا الشعور.

تغضين الجبهة: وينشأ من رفع الحاجبين بقوة لذلك تنجم هذه التجاعيد أحياناً عن شعور بالذنب، أو عن إحساس المتكلم بالاختلاف بين ما يفكر فيه وما يقوله.

الاشمئزاز

انظر الفصل السابع: الاحتقار..

الفم: تلاحظ أن محدثك يزم شفتيه من وقت إلى آخر: إنه يعبر بهذه الحركة عن شعور خفى بالاشمئزاز.

يزم شفتيه بازدراء ويغمض عينيه بعض الشئ على إثر سماعه موقفك: من الصعب أن نصف بدقة ذلك الاحتقار الذى يعبر عنه زم الشفة العليا وهى على أى حال حركة معروفة بانتهائها إلى تعبيرات النفور والاشمئزاز، أما إغماض العينين نصف إغماضة فيدل على الغيظ أو الضيق ونفاد الصبر.

الأنف: يسند مرفقه إلى الطاولة ويضغط منخريه ما بين السبابة والإبهام.

نضغط على الأنف حين نريد تجنب رائحة كريهة، بالمعنيين الحقيقى والمجازى على السواء ومحدثك هذا يسد أنفه ليقول لك بأنك تزج نفسك فى موضوع كريه.

الاكتئاب:

الاكتئاب هو قريب التشاؤم والإحباط والمواقف التى تعبر عن تأثير هذه المشاعر الثلاثة على الحالة المعنوية هى مواقف واحدة تقريباً.

القداحة: يتبرع بإشعال سيكارتك، فيأخذ القداحة بكلتا يديه.

علامة على نوبة اكتئاب راجعة! ليس واثقة من نفسه، ويخشى أن يعدل عن عزمه بصورة مفاجئة وعصبية.

المشية: تسير صديقتك إلى جانبك، مثبتة نظرها إلى الأمام، كما لو أنها تضع كمامة حول عينيها.

تنم هذه المشية عن مناخ ذهنى حزين ومكتئب من المحتمل أيضاً أن صديقتك هذه تعانى من مشكلات شخصية وتشعر بحاجة إلى البوح لك بما تعانيه ولكنها لا تجرؤ على ذلك.... فلا بأس عليك إن مدت إليها يد المساعدة.

الجنب أو الخاصرة:

يمثل الجنب منطقة ترمز إلى الانقباض أو الشعور بالاكتئاب إن دس اليد تحت زاوية الإبط ينم عن مزاج مكتئب.

وضعية الجلوس:

يجلس على الكرسى، مباعداً ما بين ساقيه، حانياً ظهره كأنما يحمل على كاهله كل شقاء العالم، مصوباً نظره نحو الأرض، مسنداً ذراعيه، إلى فخذيه، ومدلياً يديه إلى الأسفل.

غالباً ما نشاهد هذه الوضعية لدى العاطلين عن العمل أو الذين يتعرضون لفشل ذريع فى حياتهم إنها الوضعية الأشد تعبيراً عن الاكتئاب.

النظرة: كثرة تصويب النظر إلى الأرض أو إلى الحذاء، تنم بوضوح عن حالة اكتئاب علماً أن النظر يتجه أيضاً إلى الأرض فى حال تشوش الذهن بمشاعر أو أفكار متناقضة.

الشك:

الشك مرض شائع خصوصاً لدى أولئك الذين يكثرون من استخدام عبارة (أعتقد أن....) فى كلامهم لحسن الحظ فإن الحركات الدالة على الشك الماكر الخبيث الذى يختبئ خلف ستار من تحرى الدقة هى حركات شديدة الوضوح وتسهل قراءتها على الفور.

لذلك ينبغى الحذر من الأشخاص الذين يحولون الشك إلى

مذهب فلسفى كى يبرروا انسحابيتهم ويثبطوا من عزيمة الآخرين كذلك عليك أن تلاحظ جيداً هذه الحركات، وتطرحها جانباً لئلا تلوث أفكارك وأحلامك والحال أن الشك أو التشكيك ماهر جداً فى إنتاج حركات متنوعة تخدم أغراضه، كما سنتبين من الفقرات التالية.

الحالبان: الحالبان أو ثنيتا الفخذين هما- على الصعيد التشريحى، من المواضع التى تتوسلها حركات الشك لذلك نلاحظ أن الشخص الذى لم يعد متأكداً من شئ (يخنق) الحالبين ويضغط عليهما فى وضعية الجلوس.

التثاؤب:

يتثائب مقفلاً فمه، غالباً ما يكون هذا النوع من التثاؤب لا إرادياً وهو ينم عن تشكيك وارتياب شديدين لدى كل من يتثاءبون دون فتح الشفتين.

الملعقة:

يأخذ الملعقة بيده اليسرى ويديرها فى عكس اتجاه عقارب الساعة. توحى هذه الحركة بمزاج تشكيكى.

الأسنان:

لعلك لاحظت ذات مرة أن محدثك يستنشق الهواء عبر سن منخورة دون أى إحراج.

اعلم أن هذه الحركة المزعجة إنما تصدر عن شخص متشكك نتيجة وفائه لآرائه المسبقة والالتزام بها.

الحك: يتحدث رئيس جمعية إنسانية زاعماً أنه لا يخشى على عمل الجمعية من اضطراب الأحوال السياسية فى البلاد.

فيما هو يحك الخنصر الأيمن الذى هو إصبع المستقبل، وهذا

يعنى أن صاحبنا غير مطمئن المستقبل وإلى دور جمعيته فى قابل الأيام.

يحك مؤخرة رأسه:

فى مؤخر الرأس يقع المخيخ، وهو العضو المكلف بتنظيم آليات العمليات الإرادية، إن حك هذه المنطقة يدل على حالة ذهنية غارقة فى الشك كذلك يمكن لهذه الحركة أن تصاحب عمليات الحساب الذهنى، أو التذكر حين يكون الشخص فى حالة من التوتر وعلى هذا النحو أيضاً يمكن تفسير حركة حك الرأس بالقيم حين يشعر المتحدث بشئ من الارتباك.

السبابة: تلاحظ أن محدثك الجالس أمامك يحك سبابته بحافة الطاولة بصورة آلية: تدل هذه الحركة على أنه متشكك فى أمر ما).

ينفخ خده ويضغط عيه بإحدى سبابته: غالباً ما يحدث هذه الحركة بصورة غير إرادية وغير واعية فهو بذلك يفضح نفسه رغماً عنه وهو مقتنع تماماً أن التشكيك أبرز صفات ذكائه.

يضع سبابته تحت شفته السفلى، على شكل لحية صغيرة (سكسوكة) إنها وضعية المرتاب الذى يحار فى أية طريقة يتوصل إلى إقناعك وقد تعبر أحياناً عن الشك أو الاشتباه.

ولكنها فى معظم الأحوال ترمز إلى وجود علامة استفهام حول نقطة معينة تنتظر إجابة مرضية.

كثيراً ما يصحح وضع نظارتيه بحركة آلية من طرف سبابته: تنزلق النظارة على أنفه لأنه متعرق وكونه الأنف تحديداً هو الذى أصابه التعرق.

فهذا يعنى أن صاحبنا غارق فى بحر من الشكوك والظنون كما يغرق آخرون فى ملذاتهم الحسية.

الخدان: تلاحظ أن الشخص الجالس أمامك ينفخ خديه بلا سبب: شكوكه تملأ فمه، ولكنه لا يجرؤ على بصقها أمامك.

الشفتان: يدفع شفتة السفلى إلى الأمام بواسطة شفته العليا: تعبر هذه الحركة عن التردد والارتباك، يكفى أن تفعل هذه الحركة لتدرك أنك بدأت على الفور بالتشكيك فى كل شئ.

يضغط هواء فمه فى اتجاه شفته العليا: عادة تنم عن إحساس بالحاجة إلى الانسحاب، كما تدل خصوصاً على شك بلا حدود.

قبضة اليد:

يرفع الخطيب قبضتيه المشدودتين ليثير حماس المستمعين:

هل لاحظت أن مجرد رفعك قبضتيك المشدودتين لإثارة الجمهور يستجر تلقائياً تضييق فتحة العينين؟ هذه الحركة الشائعة لدى الخطباء السياسيين معروفة الدلالة والوظيفة.

ولكنها تشير فى الوقت نفسه إلى وجود شئ من الشك لدى صاحبها، ذلك أن الكلام الوثيق لا يحتاج إلى الاستعانة بحركات الجسم لإقناع الآخرين.

العينان: تلاحظ أن محدثك، المستند بمرفقيه إلى الطاولة، كثيراً ما يفرك عينيه بظهر سبابتيه المطويتين: إنه يقول بهذه الحركة: "لا أصدق ما ترى عيناى!".

يسند مرفقه إلى الطاولة، ويغطى عينيه بإحدى يديه هذه الوضعية الشائعة جداً تنم عن درجة عالية من التشكيك إنه يرفض

تصديق ما يراه.

السأم:

يشبك أصابع اليدين مع دوران الإبهامين حول بعضهما البعض هو العادة الحركية الأكثر تعبيراً عن السأم بجميع أشكاله إنها تعبر عن سأم عميق قد يبلغ حد الإحساس بالتعب من الحياة ذاتها وفق إطار ما يعيشه الشخص.

أثناء زيارتى حديقة الحيوانات فى مدينة أنفرس البلجيكية، توقفت مفتوناً أمام قفص زجاجى كبير يضم غوريلا، كنا وجها لوجه، وكانت نظراتها تحمل شحنة إنسانية قوية جعلتنى أشعر بالأسى على مصير هذه الغوريلا، كانت عيناها تعبران عن وهن وحزن شديدين لا نجدهما سوى بصرياً، وإذا بعيني تقعان على مشهد تلك الحركة التى كنت أحسبها خاصة ببنى الإنسان: كانت الغوريلا تشبك أصابع يديها فوق بطنها، وتبرم إبهاميها حول بعضهما البعض بحركة آلية، من دون أن تحول نظرها عنى.

حين تشعر بالسأم فإن هذا الشعور يظهر بشكل جلى من خلال حركاتك وسكناتك فحركاتك العفوية تفضح مثلاً، عدم اهتمامك بمحدثك ولحسن الحظ غالباً ما لا يتنبه هذا الشخص لتلك الحركات الخفية، فإذا أصر على جذب اهتمامك فتظاهر بالإصغاء إليه، ولكن جسدك يصدر فى الوقت نفسه إشارات حركية غير واعية تنم عن رغبتك فى الهرب وأنصحك بدراستها بانتباه لهذا عليك أن تتعلم كيف تتخلص من شخص مزعج دون أن تغيظه أو بلا جدوى وإذا حدث ولعبت أنت دور المزعج، تعلم كيف تفك على الفور رموز هذه الإشارات لئلا تسيئ إلى شعبيتك.

الحك: تلاحظ أن محدثك يحك ركبته اليسرى بكثرة: حركة مألوفة لدى شخص يجد نفسه متورطاً فى جدال عقيم أو فى موقف مضجر فيبحث عن مخرج.

يحك جنبه: غالباً ما تصدر هذه الحركة عن شخص يشعر أنه بذل جهداً كبيراً من دون أى نتيجة إذا لاحظت أن محدثك يكرره هذه الحركة، فهذا يدل على أن الملل بدأ يتسلل إليه.

الساقان: يقف على ساق واحد، ويلف حولها الساق الأخرى واضعاً طرف قدمها على الأرض:

وضعية شائعة لدى الأشخاص الذى يصرفون الوقت فى الفصل بين الجوهر والمظهر أو فى إفساد قواعد اللعبة (اجتماعياً) وهؤلاء كُثر وهذه الوضعية الجسمانية وضعية نموذجية لدى الذين يتكئون على الطاولة العالية التى يقدم عليها الطعام فى مطاعم الوجبات السريعة لضمان توازنهم.

وهى تنم عن حالة ذهنية غير متوازنة سببها وضع عادى جداً وهو الملل، وليس للفرق بين الساق اليمنى والساق اليسرى أى دلالة ذات أهمية ونتخذ جميعنا هذه الوضعية عندما نشعر بالملل كما لو أننا نتهيأ للطيران نحو آفاقاً أخرى بعيدة.

الشفتان: يسند مرفقه إلى الطاولة، ويوقع بأطراف أصابعه على شفته السفلى كما لو أنها مدرج بيانو. تنم هذه الحركة عن السخرية بمقدار ما تنم عن سأم عميق.

اليدان: تلاحظ أن محدثك يكثر من الضغط على أسفل ظهره بيده اليسرى: إما أنه يعانى من ألم فى الفقرات.

أو أنه على الأرجح يتظاهر بالإصغاء إليك تأدباً أو لأنه ليس لديه شئ آخر يفعله هذا يعنى باختصار أن كلامك يضجره، أنه الحديث بسرعة، وامحة من ذاكرتك، فإنك لا تروق له، وعندها ستعرفه أكثر، سيبدو لك شخصاً لا يُطاق.

يقف أمامك شابكاً يديه خلف ظهره مواصلاً التظاهر بالإصغاء إلى حديثك: إنه مشغول بشئ آخر عندما تكون الذارعان مجمدتين، يكون الذهن سارحاً بعيداً.

القدرية (الاستسلام للأقدار):

الشخص الذى يفتش دائماً عن شئ يسند إليه (حائط، مكتب، عمود، سطح سيارة....) هو شخص قدرى بوجه عام أو سلبى فى مواجهة الأحداث كل منا يلجأ إلى مثل هذا الموقف حيث يشعر بأن الأقدار تعانده، أو حين تبدو له الحياة محنة بلا نهاية فى مواجهة أى موقف صعب، سواء على الصعيد، العصبى أو النفسى تحتاج الوحدة التى يشكلها الجسم والوعى إلى شئ مادى تستند إليه لتستمد منه بعض القوة.

يخلط بوجه عام بين حركات الشخص القدرى والكسل أو انعدام الحيوية، وهو يفتقر فى الواقع إلى المبادرة والحيوية، خلافاً للشخص الإيجابى المالك زمام امرأة.

المصافحة يمد يده بسرعة للمصفحة ويجذبها بالسرعة نفسها: تنم هذه الحركة عن مزاج مكتئب، و/ أو ذهنية قدرية.

النظرة: أثناء حديثه، تبدر منه التفاتة أو نظر أو نظرة حزينة إلى اليسار: هذا يعنى أنك إزاء شخص قدرى ينظر إلى الماضى نظرة مثالية.

الكبت:

لا يخفى عليك أن الكبت يؤدى إلى زيادة الضغط النفسى.

Stress، ما يؤدى بدوره إلى مزيد من ردود الفعل العدوانية. ولكنك فى المقابل الجهل أن هذا الكبت هو مصدر جميع نوبات القلق التى قد تعانى منها.

زد على ذلك ما يدور فى فلكه من مشاعر أخرى كالحسد والحقد والميول الثأرية. حاول إذاً أن تحمى نفسك مما يغذى الكبت، وستجد الطمأنينة المطلقة.

فى هذا السبيل يتوجب عليك إعادة النظر فى سلوكك؛ وهو أمر ليس بالسهل. لذلك سيكون بعيداً جداً أن تستعين بمعالج نفسانى.

أقراط الأذن: كلما كبرت الأقراط نمت عن كبت عاطفى. وحتى جنسى. ويمكن القول فى مثل هذه الحالة إن الرغبة موجودة لكن اللذة تخلفت عن الموعد.

حركة الذراعين: فيما يحاول البائع إقناعك بالشراء، تراه لا يكف عن تحريك ذراعيه فى كل الاتجاهات، محركاً الهواء من حولك!.

إنه يختنق! وهو فى الواقع يعيش حالة من الكبت الشامل، حيث إن ضيق مجاله الحيوى يمنعه من الاستفادة من أى فسحه أو من الابتعاد بعض الشئ لينجح فى إقناع زبونه بحججه.

العرقوب: من منا لم يشبك قدميه/ عرقوبيه تحت الكرسى أثناء الجلوس؟

هذه عادة حركية شائعة، خصوصاً أثناء مقابلة للحصول على عمل، أو أثناء اجتماعات العمل الصعبة.

وهى تعبر عن مناخ ذهنى مشبع بالكبت. يمكن أن تحدث بصورة عابرة مؤقتة، ويمكن أن تكون ملازمة على الدوام لطريقتك فى الجلوس. فى هذه الحالة الأخيرة أنصحك بمراقبة نفسك والمباعدة ما بين قدميك كلما لاحظت اشتباكهما تحت الكرسى.

ذلك أن هذه الوضعية تقوى الإحساس بالكبت.

يجلس البائع على الكرسى، شابكاً عرقوبيه، مسنداً رأس قدميه إلى الأرض: ينتظر البائع أن تتيح له فرصة إقناعك بأنه على حق وأنك على خطأ.

وكلما طال تردد الزبون ازداد إحباط البائع.

السيجارة: تحتل السيجارة موقعاً أساسياً فى لغة الحركات. بعض الأشخاص لا يشعرون بالارتياح إذا لم يكن بين أصابعهم سيجارة تحترق، وقد يرضى البعض بعدم إشعالها، توفيراً على صحته، ولكنه لا يتخلى عنها. والحق يقال إن العلاقة بين المدخن وسيجارته، على الصعيد الحركى، تستحق التأمل.

فثمة فى الواقع مئات الحركات المعبرة انطلاقاً من السيجارة. كذلك ينبغى القول إن العلاقة بين المدخن والسيجارة إنما هى فى الأصل علاقة محبة/ كراهية قبل أن تكون حاجة أساسية.

ولكن ما الذى يدفعنا إلى التدخين؟ للإجابة عن هذا السؤال يكفى أن نراقب أنفسنا لاكتشاف اللحظة التى نشعر فيها بالحاجة إلى تناول سيجارة... إنها لحظة شعور بالكبت!... وسأشرح رأيى:

فقد لوحظ أن الأشخاص القادرين على مقاومة الحرمان بسهولة (مقاومة الكبت) هم بعيدون كل البعد عن الشره المرضى أو عن

الإدمان على التدخين والعقاقير... الخ.

وفى هذا الصدد أجرى اختبار مثير للاهتمام فى الولايات المتحدة على مجموعة من الأطفال تتراوح أعمارهم ما بين ٨ و١٠ سنوات. فقد خير كل واحد منهم بين الحصول على قطعة واحدة من الحلوى بصورة مباشرة، وبين الحصول على قطعتين إذا استطاع أن يصبر ساعة إضافية.

بطبيعة الحال فإن الذين اختاروا الصبر والانتظار كانوا أكثر مقاومة للكبت من زملائهم.

بعد هذا الاختبار الأولى استمر فريق البحث يتابع سيرة هؤلاء الأطفال على مدى سنوات. وقد تبين له أن المجموعة الثانية (التى فضلت الصبر للحصول على قطعتين) تفوقت بكثير على المجموعة الأولى فى التحصيل الدراسى.

كما لاحظ أيضاً أن معظم أفراد المجموعة الثانية كانوا أكثر مواظبة على الرياضة من أفراد المجموعة الأولى. وفى مرحلة المراهقة لاحظ أن نسبة المدخنين فى المجموعة الأولى هى أعلى بكثير منها فى الثانية. وهذا ما يسمح بالاعتقاد أن درجة عالية من القدرة على مقاومة الكبت والحرمان كفيلة بإبعاد الشخص عن التدخين ابتداء، وربما بالإقلاع عنه لاحقاً.

يأخذ الشخص سيجارته بين السبابة والوسطى، طاوياً الخنصر والبنصر على راحة الكف، ومثبتاً هذين الأخيرين بواسطة الإبهام.

تدل هذه الطريقة على أن هذا الشخص يشعر بنوع من الحصر أو الحصار. فهو يحاول إرضاء الآخرين.

ولكنه لا يلقى النجاح المطلوب. وهذا ما يفسر قيام الإبهام باحتجاز الإصبعين الآخرين.

يطفئ عقب سيجارته بعنف فى المنفضة: تخيل نفسك فى موضع هذا العقب المسكين! الحقيقة أن هذا الشخص المنفعل إنما "يغتصب المنفضة" جنسياً، ويعبر فى الوقت نفسه عن كبته.

كذلك تستخدم هذه الحركة كإشارة لإنهاء الحديث، بعدما أصبح عقيماً.

رموش العين: تلاحظ أن محدثتك تجذب بخفة واستمرار رموش عينها: هذه الحركة تميز النساء المتطلبات اللواتى لا يقنعن حتى بالكثير.

الملعقة: تحرك الملعقة صعوداً ونزولاً فى فنجان القهوة كما لو أنها تعمل بالرفش.

تنم هذه الحركة مبدئياً عن مزاج متقلب، لا يقنع بما فى حوزته حتى وإن كان وافياً.

الفخذان: تلاحظ أن محدثك يضم فخذيه بقوة أثناء الجلوس بواسطة كفيه: إن كبت لذته أسهل عليه من التفكير فى إشباعها.

يجلس أحد مرؤوسيك أمامك، ضاغطاً على ظهر فخذيه بكفيه المطويتى الأصابع: تكشف هذه الوضعية عن شعور متأصل بالكبت. فالأصابع المختبئة (المطوية) تدل على انطماس شخصية المرء وإمكاناته وكأن اليدين تستعيدان وظيفتهما الحيوانية.

كما أن طى الأصابع تحت باطن اليد (وهى، أى الأصابع، عنوان الذكاء الإنسانى) يكشف عن تشتت فى الطاقة الذهنية لحساب نزق غير منضبط.

الأصابع: شبك أصابع اليدين خلف الرأس، مع المباعدة ما بين المرفقين، هو حركة تدل على الكبت أكثر مما تدل على الاسترخاء. والحال أنه إذا تعمقنا فى تحليل الشعور الذى يدفعنا إلى مثل هذه الحركة سنكتشف أنه شعور بنفاد الصبر ,خيبة الأمل.

إنها حركة تجمع نقيضين: يحاول الرأس الإفلات فتمنعه الأصابع المشبوكة. ظاهرة الرسالة من هذه الحركة هو إذا الاسترخاء، أما باطنها فهو الكتب أو العجز عن التغلب على وضع مأزوم.

بعض الأشخاص المرهقين نفسياً وجسدياً يعتادون على هذه الوضعية التى تنم عن استسلام تفكيرهم للسلبية.

والمفارقة فى هذه العادة الحركية أنها تدل على شخص متشائم يتظاهر بالتفاؤل ليخدع الآخرين.

على سبيل المثال، فإن الشخص الذى يطرق على الطاولة فى المقهى بصورة آلية إنما يعبر بذلك عن ضجر يصاحبه شعور بالكبت.

الظهر: يرمز الظهر إلى الحساسية العاطفية والقدرة على الإحساس بالشغف والولع.

إن إحساسك بألم أو انزعاج فى الظهر هو إشارة لا يجوز إهمالها. فهى تدل على أنك تضيق ذرعاً بوضعك الحالى، أى أنها فى النهاية علامة على كبت شديد.

تلاحظ أن صديقتك تضغط باستمرار على أسفل ظهرها بكلتا يديها. إذا لم تكن تعانى من مرض الفقرات.

فهى بالتأكيد تعانى منك ولم تعد تحتمل وجودك، خصوصاً إذا استمر الضغط لوقت طويل.

بعد قليل عاد الرجل، فقبل صديقته وغادر المكان بمفرده. رمتنى بابتسامة ثانية أكثر تودداً، فنهضت من مكانى وانضممت إليها.

أخذت الحديث مجراه فيما بيننا بسرعة، وتعارفنا ببساطة وسهولة وطبيعية. المهم أن تلك السيدة لم تضغط ولا مرة على خاصرتها أثناء الجلسة.

هذه الحكاية قد لا تثبت شيئاً بذاتها. مع ذلك فإن جو الكبت الذهنى من شأنه أن يسبب ألماً أو انزعاجاً فى الفقرات القطنية.

الخربشة على الورقة: بعض الأشخاص لا يستطيعون منع أنفسهم من الخربشة (رسم أى شئ) على ورقة أمامهم أثناء الحديث. هذه العادة الآسرة تنم عن إحساس عام بعدم الرضى على الصعيد المهنى. فالشخص الذى تتملكه هذه العادة يعتقد أنه مغبون فى وظيفته أو أن الأقدار تعاكس مبادرته. كل منا يمكن أن يقع أسير هذه العادة لمرحلة محددة، ثم تختفى بشكل مفاجئ.

لذلك فإن معفة دلالتها ستساعدنا على التدقيق فى أوضاعنا وإمكاناتنا الذاتية قبل الاندفاع فى مشاريع طموحة. من جهة أخرى، يمكن أن يلجأ الواحد منا إلى الخربشة حين يقوم شخص آخر بإغاظته أو استفزازه، مواجهة أو من خلال مكالمة هاتفية.

كذلك الأمر حين يجد تناقضاً بين شعوره الخاص والحالة التى يعيشها.

النظارة: يأخذ بيده اليمنى نظارته المطوية ويسندها إلى كتفه الأيمن: تدل هذه الحركة على شعور بالكبت والحرمان نتيجة العجز عن الحصول على شئ (أو شخص).

الأنف: يشكل الكبت أيضاً مصدراً للسلوك المرتبط بالفشل. إن تنظيف الأنف بالفوطة عدة مرات أثناء الجلسة يدل على إحساس مزدوج: الكبت والفشل.

الجنس: كثيراً ما تعانى المرأة المعاصرة من عدم الاكتفاء الجنسى، وهنا ينبغى التحذير من بعض المقالات التى تزين العلاقات الجنسية الحرة فى بعض المجلات النسائية، فتجعل من هذه الحرية العلاج الناجع للمشكلة الجنسية.

فهى مقالات تركز على حالات شاذة وتجعل منها قاعدة عامة. إن رفض المرأة غير الواعى لبلوغ الرعشة الجنسية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتربية. إذ غالباً ما تكون هذه المرأة قد نشأت وترتبت فى كنف والدة متزمتة أخلاقياً أو دينياً، تعتبر الرعشة الجنسية إثماً، فتحرم نفسها منها وتحذر ابنتها من مغبة الحصول عليها.

هكذا تكبر البنت حاملة فى لا وعيها عقدة الذنب حيال هذا الموضوع. والواقع أن الكبت الجنسى واسع الانتشار بين النساء، وما تظاهر البعض بالتحرر سوى تمويه مخادع.

النوم: الأشخاص الذين ينامون مستلقين على بطونهم غالباً ما يعانون من حالة كبت. إنها عادة ملازمة للمراهقين الذين يعانون من عدم الاستقرار العاطفى.

إذا استمرت هذه العادة بعد البلوغ فهى علامة على الشعور بعدم الاكتفاء أو بالكبت فى المعنى الواسع للكلمة. فالأطفال الصغار ينامون عادة على هذا النحو لأن أهلهم لا يستطيعون تلبية جميع متطلباتهم العاطفية. لذلك نلاحظ أن الطفل المكتفى عاطفياً يستطيع بسهولة أن يغفو مستلقياً على ظهره أو على جانبه.

الخجـل:

هو من أصعب المشاعر التى يحتملها المرء على أثر قيامه بعملية غش أو احتيال. وهو ينتمى إلى مجموعة من المشاعر المزعجة، أدناها الضيق، يليه الإذلال، والخسة، والعار، وغير ذلك.

بعدما استقبلنى بحرارة، إذا به يباغتنى بهجوم لاذع متهماً إياى بالغش والخداع فى أمر يتعلق به شخصياً. استولى على ارتباك شديد، وأخذت أنصبب عرقاً، غير قادر على الإجابة. لقد شل ميع قواى بهجومه الوقح.

لم أدر كيف تخلصت من ذلك الأرعن. حين صرت فى الشارع، توقف تصبب العرق، ولكننى لم استعد توازنى النفسى على أثر تلك المحنة الشديدة. تهمة الغش والخداع جعلتنى أشعر بخجل قاتل. ملخص الحكاية أننى كنت قد وضعت برنامجاً خاصاً لتعليم اللغات الأجنبية بأسلوب مبتكر يقوم على تقنية التنويم المغناطيسى الذاتى ويطبق على مجموعات من لطلاب.

كان صاحبنا من بين الذين تابعوا دورة على هذا الصعيد، ولكنه لم يخرج بنتيجة مرضية. ولقد حز فى نفسه أن يدفع مبلغاً من المال بلا جدوى. ففى تقديره كنت ملزماً بإيصاله إلى النتيجة المتواخة، بما يتجاوز الأدوات والأساليب التربوية التى استخدمتها فى إطار الدروس.

وهكذا تصرف معى مثل سائق أرعن حطم سيارته فى حادث مشئوم ثم ذهب إلى الشركة مطالباً بالتعويض، بحجة أنه لم يستطع تفادى الحادث! كان يتوقع معجزة من تلك الدروس، تمكنه من تعلم اللغة الهولندية التى لم يكن يخفى احتقاره الشديد لها!.

إن رد فعلى على تلك الحادثة هو الذى دفعنى إلى الاهتمام بدلالات الحركات العفوية.

فنظراً إلى عدم حيازتى على شهادات فى المجال التربوى، فقد هز اتهامه لى بالدجل والخداع المنظومة الأخلاقية التى استند إليها وخلق فى نفسى شعوراً بأننى مضلل مخادع. وذلك بالرغم من نجاح طريقتى مع معظم الطلاب الآخرين. باغتتنى ردة فعلى الجسدية غير الموقعة فشلت قدرتى على رد اتهاماته بهدوء ومنطق.

الخجل شعور يأتمر باللوزتين (فى الدماغ)، شأنه فى ذلك شأن الخوف. أى أنه خارج عن نطاق تأثير العقل.

والعبرة من القصة التى رويتها هى أننى لم أكن لأولى الحركات العفوية عناية خاصة لو لم أصادف ذلك الشخص وأتعرض لمثل تلك الإهانة.

فى تلك السنة ذاتها استقبلت مريضاً فى عيادتى النفسانية. كان يعمل فى أحد المطاعم. مشكلته أنه كان يعانى من تعرق شديد ما إن يباشر عمله فى المطعم. ومن خلال الحديث تبين لى أنه يشعر بالخجل من مهنته هذه.

لم يكن فى مقدوره تغيير عمله الذى يؤمن حياته وحياة عائلته على نحو مرض. أما الشعور بالخجل فكان ناجماً عن موقف والده الذى كان يوبخه باستمرار على عدم مواصلته الدراسة الجامعية وانصرافه إلى هذه "المهنة الوضعية" حسب قوله.

كان الوالد محامياً لامعاً، وكان يوجه اللوم لابنه بأسلوب لا يخلو من التعالى والازدراء. بعد بضعة شهور علمت أن ذلك الشاب الذى

عاينته قد توفى فى حادث سير. انزلقت به سيارته على طريق مبلل. فانحرفت واصطدمت بشجرة كبيرة إلى جانب الطريق.

قد لا يكون خجله هو السبب المباشر للحادث، ولكن مما لا شك فيه أن الخجل يمكن أن يصبح شعوراً يفتك بصاحبه إذا لم يستطع التخلص منه فى الوقت المناسب.

تقدمت مارى كلير بطلب توظيف إلى إحدى الشركات التجارية، وكان عليها أن تخضع لمقابلة مع مدير الموارد البشرية قبل توقيع العقد. بعد نحو عشر دقائق من حديث غير مترابط، لاحظت مارى أن وضعية ساقيها غير مناسبة (اليمنى فوق اليسرى).

ونظراً لمعرفتها بدلالات بعض الوضعيات الناجمة عن رد فعل الشخص خلال خضوعه للامتحان، قررت أن تبذل جهداً مضاعفاً لمواصلة المقابلة. أخيراً دفع إليها المدير نسخة عن عقد العمل بأجر ينقص كثيراً عما توقعت جزاء مقابلة سابقة مع المدير التجارى للشركة ذاتها.

نبهها جسمها إلى أن مدير الموارد البشرية قد أعاد خلط الأوراق وكشفت حركاتها مدى انزعاجها. فتحول نظرها إلى أطراف أصابعها المتباعدة مستمراً عند الأظافر. إن الشعور القوى بالضيق غالباً ما يطلق بعض ردود الفعل الحركية غير المناسبة، من قبيل الاستغراق فى تأمل الأظافر.

السيجارة:

ينفث دخان سيجارته إلى الأعلى من دون أن يرفع رأسه: إنه يشعر بضيق مستمر من بقائه فى هذا المكان.

اللامبالاة:

إذا استثنينا دائرة الأهل والأصدقاء، يمكن القول إن جداراً من اللامبالاة ينتصب بين أفراد المجتمع، تعززه نظرات متبادلة هاربة. صحيح أننا نعيش فى مجتمع، أى مع الآخرين.

ولكن هؤلاء الآخرين يمرون أمام عيوننا مثل صور تلفزيونية سريعة. شفاه مطبقة، وجوه عابسة، ونظرات منكفئة على نفسها. كل واحد يعيش فى معزل عن الآخر، ولا يفكر إلا فى شؤونه الخاصة.

قد نتبادل من وقت إلى آخر بعض الابتسامات الخاطفة التى تكسر عزلتنا، ثم لا نلبث أن نعود إلى الاستغراق فى اللامبالاة حيال بعضنا بعضاً.

ذات يوم شاهدت خبراً متلفزاً عن عملية إرهابية فى كراتشى أودت بحياة عشرة أشخاص من الجالية الفرنسية هناك. لم أشعر بأية فاجعة؛ وقد أسفت كثيراً لهذه اللامبالة التى غطت على مشاعرى.

على الصعيد الحركى، ثمة حركة شائعة يكررها علناً جميع اللامبالين، وأكرهها من كل جوارحى: يسيرون إلى جانبك أو يتجاوزونك من دون النظر إليك، عاقدين أيديهم خلف ظهورهم، كأنهم ينزهون كلباً على الرصيد.

أحياناً قد يعيرك أحدهم أذناً غير واعية، من دون أن يكلف نفسه حل عقدة يديه. إنهم غير مباليين. وفى تقديرى الخاصر، الذى لا يلزم أحداً غيرى، فإن آفة اللامبالاة التى تضرب مجتمعنا ناجمة عن ثقافة الصورة (ثقافة التلفزيون).

فهذه الثقافة تجعل الآخرين فى نظرنا عبارة عن كائنات

"افتراضية"، وتعفينا من الإحساس بالمسئولية حيال الأحداث: لا مبالاة بحقنا فى الاقتراع، وعدم اكتراث لما نشاهده فى نشرة الأخبار المسائية من صور الضحايا فى العالم الثالث، من دون أن تؤثر تلك المشاهد المأساوية على شهيتنا للطعام!...

هذه اللامبالاة تمثل فى الواقع درعاً سميكاً يبعد عنا الإحساس بالمسئولية المدنية، مثلما يبعد الإحساس بضرورة التمرد على الأوضاع الخاطئة.

شاءت الصدف أن أكون شاهداً على واقعة مدهشة فى المترو الباريسى: بضعة عمال بولونيين، ثملين بعض الشئ، اجتمعوا على فرنسى من أصل مغربى، وأخذوا ينهالون عليه سباب وشتماً.

ظل الرجل محتفظاً بهدوئه فى بداية الأمر، ولم يحرك أحد من الركاب ساكناً، ولكن الجميع شعروا بتفاقم التوتر، حين طفح به الكيل، نهض الرجل من مكانه وأخذ يرد عليهم الشتائم. كاد الأمر يصل إلى عراك بالأيدى مع توقف القطار عند المحطة وانفتاح الأبواب. فى تلك اللحظة تقدم رجل فرنسى فى الثلاثين من عمه فوقف بين البولونيين والمغربى ودفع السكارى خارج المقصورة بقوة وحزم. كان الشخص الوحيد الذى امتلك شجاعة التدخل لحسم الموقف. تقدمت نحوه وهنأته على شجاعته، ولعلنى فعلت ذلك تخلصاً من إحساسى بالتخاذل الذى ظل يلازمنى لساعات بعد تلك الحادثة. لم أجرؤ على التدخل، أم هو فقد استحق وسام الشجاعة.

السيجارة: ينكت رماد سيجارته بنفقة من إبهامه، من الأسفل إلى الأعلى: تدل هذه الحركة على شخص قليل الاكتراث بالآخرين.

الصمت: تدخل الزبونة محلاً تجارياً من دون أن تحيى البائعة. تنتقل بين مختلف الأقسام من دون أن تبدى اهتماماً بشئ معين، ثم تغادر صامتة مثلما دخلت.

بطبيعة الحال لا أحد يجبرها على الشراء. ولكنها تختبئ خلف جدار من اللامبالاة كى تتجنب الاحتكاك بالبائعة.

الجمود الحركى:

مع غياب الحركات، أو التعبيرات الجسدية، يفقد التواصل الاجتماعى كل حيويته وحرارته. يمكن التحقق من هذا الأمر إذا لاحظنا كيف يتبادل الكلام بعض العجائز الجالسين جنباً إلى جنب على مقعد خشبى فى حديقة عامة.

إنهم يتبادلون كلمات قليلة من دون أن يحرك أحدهم رأسه، وحتى من دون أن ينظر إلى الآخر، كما لو أن هذا الآخر مجرد مرآة تعكس تفكيره بصوت مرتفع. على هذا النحو تكاد تنعدم لديهم دينامية الحوار والتواصل الاجتماعى. كل منهم يسجن نفسه داخل دائرة شديدة الفقر، عديمة الفعالية.

الذراع: يبثك شكواه على مدى جلسة كاملة من دون أن يحرك ذراعيه بأى شكل من الأشكال.

المصابون باضطراب الشخصية أو العقل والمذنبون، هم وحدهم القادرون على التحدث لساعات طوال من دون أن يحركوا ساكناً.

المشية: يسير محدثك إلى جانبك، عاقداً يديه عند أسفل بطنه. هذه المشية هى من أكثر الوضعيات تعبيراً عن الشعور بالخيبة والفشل. إن انعقاد اليدين أسفل البطن أو أدنى من ذلك (حسب طول الزراعين)

يرمز إلى حاجز يعترض المسير. كثيراً ما نلاحظ هذه المشية فى أوساط المتقاعدين أو العاطلين عن العمل. مع تكرار العادة تصبح مؤشراً فعلياً على الجمود أو الموات الحركى.

عقد اليدين خلف الظهر مؤشر على الحالة نفسها، وإن كان يحمل مبدئياً معنى اللامبالاة.

وضعية الجلوس: يجلس دافعاً جسمه إلى الأمام، مستنداً بساعديه إلى فخذيه: إنه من النمط التأملى غير المشارك. فهو يكتفى بحضور الجلسة من دون المشاركة فى الحديث.

الشعور بالدونية:

هل تشعر بالدونية حيال رؤسائك، أو بالتفوق حيال مرؤوسيك؟ الدونية والتفوق شعوران متناقضان، ولكنهما يلتقيان على إضعاف جدراتك. اقترح عليك التمرين التالى الذى سيساعدك على التخلص من الشعور بالدونية أو بالفوقية، مرة واحدة وإلى الأبد: راقب حركاتك العفوية التى تصاحب إحساسك بالدونية، ثم كرر تلك الحركات بشكل مقصود. سوف يتبين لك أن شعورك هذا بلا مبرر. بلا مبرر؟ نعم بالتأكيد؛ لأنك شخص فريد، لا أحد يشبهك سواء فى تكوينك الجينى (الوراثى) أو فى خصائصك التى تميزك عن أى إنسان آخر.

العنق: يبالغ فى مد العنق: حركة يقوم بها الطلاب الأوائل فى الصف الذين يحلمون بالارتفاع إلى مستوى أساتذتهم، أو بتجاوز أقرانهم.

المشية: يبالغ فى تحريك الذراعين أثناء المشى: تدل هذه الحركة على شخص ضيق التفكير، فهو يحلم بالخروج على الصف أو يلفت الأنظار. وهى مشية تذكرنا بالصبيان الذين يقلدون الجنود أثناء

العرض العسكرى.

وضعية الجلوس: اجلس على الكرسى بشكل منحرف، بحيث تستند إلى أحد جانبى المؤخرة: تعبر هذه الوضعية بوضوح عن شعور بالخوف، قد يصل فى بعض الحالات إلى الذعر.

وهى غالباً ما تميز الأشخاص الذين يعانون من عقدة النقص، أو الشعور بالدونية.

حين تجلس على مقعد، تنبه إلى وضعية قدميك: إذا لاحظت أنهما يتراجعان إلى الخلف تحت الكرسى، مستندين إلى رأس القدم، فهذا ينم عن شعور بالدونية.

أثناء الجلوس، أشبك قدميك عند العرقوبين، بحيث يستند الجانب الخارجى للقدم إلى الأرض: إن مجرد إسناد جانب القدم الخارجى إلى الأرض هو علامة على شعور قوى بالدونية، أو على خوف من سخرية الآخرين.

الضحكة: حاول أن تؤكد كل جملة من كلامك بضحكة صغيرة منفرة: كثيرون هم الذين لا يكفون عن إصدار مثل هذه الضحكة أثناء الكلام. وهى عادة شائعة تنم عن شخصية معقدة غير قادرة على تأكيد ذاتها فى المجتمع.

هكذا ستجد نفسك على طريق الشفاء من هذه العقدة الكريهة العديمة الجدوى. ذلك أن الوعى بالحالة النفسية، أو بالأحرى نقلها من اللاوعى إلى الوعى، كفيل بإزالتها كلياً.

الشعور بالصغار والتفاهة:

هل خالجك يوماً شعور بالصغار والتفاهة حيال شخص تراه

يتمتع بقدرات هائلة؟

الأصابع: تلاحظ أن محدثك يعضعض القسم الأدنى من إبهامه: هذه الحركة البدائية تدل على أن محدثك قد بلغ حد الاستسلام ولم يعد يملك فى جعبته أى حجة.

يحك وجهه بإصبعه الوسطى اليسرى:

لديه انطباع بأن الآخرين يتجاهلونه.

القدم: تشكل قدما الشخص زاوية حادة على الأرض (مع تقارب أطراف الأصابع) وتتقاربان الواحدة من الأخرى: هناك انتكاس فى حساسيته وفى ذكائه أيضاً.

عدم الاستقرار:

التمسك بشىء: إن التمسك أو التشبث بشئ أثناء الوقوف أو الجلوس هو طريقة رمزية للاحتفاظ بتوازن نفسى يخشى عليه من الانهيار.

اليد: يتناول فنجان القهوة بيده اليمنى أو اليسرى، على التوالى وبالتناوب، من دون تمييز.

هذه إشارة إلى وجود خلل مؤقت فى التوازن. وفى الحالات العادية يتناول الشخص فنجان القهوة يد معينة ولا يستخدم الأخرى إلا استثنائياً.

الذقن: يسند ذقنه إلى ظهر إحدى يديه غير منغلقة كليتا والتى يسند مرفقها إلى ظهر اليد الأخرى.

وضعية غير مستقرة، تنم عن عدم رغبة فى الالتزام و/أو عن رغبة شديدة فى التخلص من المقابلة.

وضعية الجلوس: يجلس مقيداً أعلى فخذه الأيمن بيده اليمنى. إنه يحاول التخلص من شعور بعدم الاستقرار.

التلفون: يستمع إلى مكالمة هاتفية، منقلاً السماعة ما بين أذنه اليمنى واليسرى، دونما تمييز.

من الممكن أن يكون ها الشخص أضبط (يعمل بيساره كما يعمل بيمينه). ولكننى لاحظت أن الأشخاص الذين يقومون بتلك الحركة أثناء المكالمة الهاتفية غالباً ما يكونون فى مرحلة من تقلب المزاج.

كذلك يمكن القيام بتلك الحركة عند الاستماع إلى مكالمة تثير الغيظ والسخط.

الثياب: يزرر معطفه، مستخدماً كلتا يديه.

لا شك أنه قلق، وإلا فإن يدا واحدة تكفى للقيام بهذا العمل.

الارتياب:

يقول مثل صينى قديم: "من لا يثق بالآخرين لا يثق بنفسه".

الحذر والارتياب هما من سمات نموذج ربة المنزل الملازمة بيتها (غير العاملة).

ويبدو أن آلية الأمان الدقيقة الموجودة فى لا وعى المرأة لم تحظ حتى الآن باهتمام شركات التأمين التى تتعامل مع الأزواج.

الخاتم: وضع خاتم فى السبابة اليسرى؛ وآخر فى الوسطى اليمنى، يدل على امرأة يقظة، شديدة الحذر والارتياب، قادرة على النظر إليك من دون أوهام/ استيهامات عاطفية.

وهى قادرة خصوصاً على الاستماع إلى ثرثرتك البريئة ووعودك

غير الجدية وتذكيرك بها عند الحاجة.

الفخذ: يرمز الفخذ الأيمن إلى الشك والارتياب. عندما يعلو الفخذ الأيمن الساق اليسرى، وتلاحظ أن محدثك يدس يده ما بين فخذيه، فهذا يعنى أنه حذر منك. إنه يحمى نفسه من اعتداء (إخصاء) محتمل.

المشية: يسير حذراً، بنظرات حائرة ذات اليمين وذات الشمال.

هذه المشية تتم عن مزاج يتحكم به الارتياب، وكأنه يمشى والخوف يسكن جوفه.

وهى غالباً ما تكون علامة واضحة على رهاب الخلاء (خوف مرضى من الأرض الفضاء أو الأماكن العامة).

اليد: تحبس يده اليمنى أطراف أصابع اليد اليسرى، أو العكس. إنه شديد الحذر. يبدو بهذه الحركة وكأنه يخشى أن يضرب على أصابعه إذا أكثر من الكلام مثلاً.

الأنف: يزم شفتيه فى اتجاه أنفه:

تعبر هذه الحركة الخاصة عن حذر كاريكاتورى. وقد عرف بها الممثل الكوميدى الشهير Louis de Funes.

وضعية الجلوس: يجلس على الكرسى، دافعاً جسمه إلى الأمام، شابكاً ذراعيه وساقيه.

ضعيف الثقة بنفسه، يتخذ وضعية انكماش يميلها مزاج ذهنى مستريب.

النظرة: يرمقك بنظرة جانبية مديراً رأسه قليلاً ذات اليسار أو ذات اليمين، فى وضعية حذرة.

ذو مزاج حذر مستريب، يخشى أن يلقى عليه القبض بجرم السذاجة!.

الضحكة: يضحك ضحكة مترددة.

إنه حذر من كل شئ، ومن جميع الناس.

الحاجبان: غالباً ما يقطب حاجبيه.

تقطيب الحاجبين هو أسلوب إيمائى للاستفهام من دون كلام، وللتعبير بالمناسبة عن ميله إلى الشعور بالاضطهاد.

الهاتف: يدور على كرسيه الدوار وهو يجرى مكالمة هاتفية، مولياً ظهره المكتب أو الزائر الذى يكون فى حضرته.

حذر جداً، ويعالج حذره بالتكتم.

الرأس: يدير رأسه قليلاً إلى اليمين، من دون أن يحيد نظره عنك.

إنه يرتاب منك شخصياً أكثر مما يريبه كلامك. إما أنك أثرت فيه، أو أنه اكتشف لديك شيئاً جديداً لا يعجبه. موقف شديد التعبير عن عدم الثقة.

بريق عينه اليسرى يجب أن يحذرك من تغير مفاجئ فى موقفه منك.

الإهمال:

الإرجائية مصطلح يدل على نزعة إلى تأجيل كل شئ إلى اليوم التالى وهذا ما يفعله دائماً فى المبدأ الأشخاص المهملون. ويعتبر الإهمال سلوكاً مازوشياً إذا كان المهمل مدركاً أنه سيعاقب على إهماله عاجلاً أو آجلاً.

كيف نتعرف إلى المهمل؟ إنه يستعمل كلمة "سوف" كلما طلب منه

أن يفعل شيئاً على الفور، أى أنه لا يفعل شيئاً فى الوقت المطلوب. والواقع أننا جميعاً مصابون بالإهمال، لكن البعض مصابون به أكثر من غيرهم وبصورة دائمة.

يصبح الإهمال حالة مرضية حين لا يفعل الشخص شيئاً إلا "تحت الضرب!"، طبعاً بالمعنى المجازى للكلمة.

الشعر: المرأة التى تربط عدم الدوام شعرها إلى الخلف، على شكل جديلة واحدة، هى امرأة مهملة و/أو متقلبة.

السيجارة: تلاحظ أن محدثك يشعل سيجارة بعد أخرى، وينساها جميعاً فى المنفضة.

يباشر كل شئ، ولكنه لا ينجز عملاً. إنه يؤجل كل شئ إلى اليوم التالى.

الأظافر: أظافر محدثك مقشرة: إنها لا تتم أى شئ تبدأه، وتمهل على الدوام الأمور الأساسية لتركز أهتمامها على الأمور الثانوية.

تلاحظ أن مجالستك منصرف عن حديثك إلى تنظيف أظافره: هو أكثره من مسوف... إنه يتميز "بموهبة" الإرجاء.

العصاب:

العصاب مرض يصيب النساء أكثر من الرجال، خلافاً للذهان الذى يصيب الرجال أكثر من النساء والذهان نوع من الاضطراب العقلى، ويعزو فيه المريض عذابه إلى عوامل خارجية حتى أنه يشعر أحياناً بالاضطهاد بشكل هذيانى.

أما فى حالة العصاب فيهانى الشخص من صراعات داخلية، إذا تتنازعه الرغبات والمخاوف، فتشله عن العمل أو تجعله مريضاً إنه

حالة من الاضطراب العاطفى والعصبى لا تؤدى إلى فقد القدرة على التمييز، فالمريض يدرك اضطرابه ويستطيع أن يصف معاناته بشكل واقعى فى المقابل يعتبر الذهان نوعاً من الجنون يفقد معه المريض كل شئ باستثناء التفكير، إنه يعيش فى عالم وهمى يتناقض مع القواعد التى تحكم حياة الناس من حوله.

يؤدى العصاب إلى حالة من اضطراب الشخصية يعيها المريض أما أعراض هذا المرض النفسى أو النفس ـ جسدى فيمكن تمييزها من خلال السلوك الحركى للمريض ولا يقتصر الأمر على الحركات، بل يتعداها إلى أسلوب التفكير فاعتقاد الشخص بأنه ضحية الأقدار يولد لديه شعوراً مستمراً بعدم الأمان لذلك نرى أن حديثه يدور باستمرار حول هواجس معينة، ويشعر أنه محكوم إلى حالة غير قابلة للشفاء، أما صورة حركاته فتأخذ اتجاهها منحرفاً عن خطابه.

ثمة مثال يدل بشكل فاقع على هذا النمط من السلوك، وهو مثال السكير الذى يتلعثم بكل كلمة حين يطلب من الساقى أن يملأ له كأسه كلامه غير مفهوم وحركاته لا علاقة لها بسيل الكلمات المتدفقة فمه هو يدرك أنه قد أسرف فى الشرب ولكنه لم يعد يتحكم بحركاته.

مثال آخر فى المعنى ذاته على الصعيد الحركى: السائق الذى ينزل من مركبته وهو يستشيط غضباً من سائق آخر، حركاته مختلطة، وإن كان كلامه التهديدى يحتفظ بمقدار كاف من التماسك إنه يبالغ بانفعالاته الحركية، من دون أن تكون لديه نية فعلية للاشتباك بالأيدى لذلك تراه يفرغ خوفه من الآخر فيفجر حقده وغضبه من وجهه، ثم يرجع إلى خلف مقوده هكذا تخمد نوبة العصاب بمثل سرعتها فى الاشتعال.

ثمة سلسلة من الحركات الجديرة بالملاحظة، تنبئ بـ/ أو تعبر عن حالة عصابية عابرة مثال على ذلك الفتاة المهووسة ببعض النجوم تنفجر باكية من الانفعال حين يلامسها نجمها المعبود.

الحركة العصابية هى حركة ظريفة لا تظهر إلا فى حالات الضغط النفسى Stress أو الامتحان أو فى الحالات الاستثنائية هذا يعنى أن الأحاديث المحتدمة لا يمكن الحكم من خلالها على حركات الأشخاص من جهة أخرى تعتبر الحركة العصابية المتكررة حركة نمطية لدى الشخص الواحد، أى أنها تظهر بصورة واحدة بصرف النظر عن اختلاف السياق وهى تربط بالخصائص المميزة لكل شخص على الصعيد الجسدى، وتندمج بشخصيته العامة بفعل تكرار حدوثها والحال أن هناك مئات الحركات المتكررة من هذا القبيل لا نعيرها اهتماماً إنها حركات ذات دلالة على الصعيد النفسى، ولكنها أيضاً إشارات إلى حصول حالة مرضية إذا أصبحت كثيرة التواتر.

الجبهة: تلاحظ أن مجالسك يكثر من تقطيب ما بين حاجبيه علامة تدل على أنه قلق، مشغول البال.

العض: يتظاهر بعضعضة قبضته (اليسرى أو اليمن) حركة تنهد لفقد الأعصاب هى تقريباً نادرة فى اللقاءات أو الأحاديث التى تدور حول أمور المهنة.

ولكن صدورها عن شخص فى هذا السياق يدل بوضوح على أنه أخذ يتخبط فى كلامه وتفسيره.

يعضعض مفصل سبابته اليمنى أو اليسرى المطوية: حركة تنم عن اضطراب ذهنى شديد.

يعضعض مفصل الأيمن أو الأيسر المطوى: نوبة القلق لم تعد

بعيدة عن هذه الحركة.

الهاتف المحمول: يأخذ هاتفة الخلوى بيده اليمنى ويضعه على أذنه اليسرى.

عادة حركة تنم عن التعقيد والابتعاد عن البساطة فهى لذلك غير عملية، وتدل على حالة عصابية عابرة.

الإبهام: يبدو وكأنه يمص إبهامه.

مص أحد الأصابع كرد فعل على سؤال تم طرحه، يدل على قلق مضاعف نتيجة الانكفاء على الذات.

التشاؤم:

تركز معظم الطرائق العلاجية النفسانية الحديثة على توجيه المريض نحو التفكير الإيجابى بيد أن هذا الأسلوب يتجاهل حقيقة أن الحركات العفوية إنما تعبر بصراحة عن أفكار سلبية تمر بلا انقطاع داخل المناخ الذهنى للشخص إذا كيف يمكننا مثلاً، أن نعيش براحة واطمئنان فى وسط من الرسائل المتشائمة التى نتلقاها عبر وسائل الإعلام المختلفة؟

واقع الأمر أن التفكير السلبى حاضر بقوة فى أذهاننا جميعاً، ولا يستطيع أحد أن يمنع نفسه من التعبير اللاإرادى عن استيائه، رغم الآراء السديدة والإرشادات المفيدة التى يتلقاها من أطباء "العصر الجديد".

حركاتنا العفوية تفضح كل الأفكار التى نجهد فى تجميعها بعناية لمحاربة موجات التشاؤم، هنا لا ينبغى إدانة الحركات، لأنها ليست سوى مرآة للانفعال، كذلك لا ينبغى إدانة الحركات، لأنها تعبير عن

الذات التى تتعرض للنظرات والكلام والرسائل الآتية من العالم الخارجى.

الحركات أداة للإغواء الاجتماعى يحتاج إليها كل منا لتسويق صورة فى محيطة لذلك فإن أى خلل فى أدائنا الحركى يؤدى حتماً إلى نقل معلومة كاذبة وبالتالى الفشل فى نقل الرسالة المراده ليس علينا أن نراقب أفكارنا السلبية التشاؤمية بل ينبغى التنبه الشديد إلى حركاتنا كلما وجدنا أنفسنا أمام عيون الآخرين ذلك أن نجاح أى لقاء إنما يتوقف على حسن الأداء الحركى فنحن نعيش فى مجتمع سمعى - بصرى، أى أن للكلمة أيضاً أهميتها.

لكن كل ما هو مرئى يتقدم دائماً على الكلمة المسموعة وبما أن الحركة ترى ولا تسمع يتوجب علينا، فى رأيى أن نتنبه إلى أهمية المشهد الحركى الذى نقدمه للآخرين.

تتصل تعابير الوجه اتصالاً وثيقاً بنوعية ما يدور فى الرأس من أفكار لذلك فإن مناخاً ذهنياً متشائماً يؤدى دائماً إلى فقرة فى تعابير الوجه عندما تستمع إلى شخص يبثك أحزانه أو يفضى إليك بمشكلاته الخاصة.

لن تجد نفسك مدفوعاً إلى الضحك، بل سيسيطر عليك الوجوم (لو ضحكت فمن باب الشعور بالمرارة) ويتناسب هذا الوجوم الذى يسيطر على وجهك مع مدى التعاسة التى يشعر بها محدثك وهذا رد فعل يتلاءم تماماً مع جو المشهد الذى قدمه لك إذا تسنى لك أن تراقب تعابير وجهك،.

فى ضوء المناخ الذهنى الذى يسيطر عليك، ستلاحظ سريعاً أن تلك التعابير تميل تلقائياً إلى الحيوية والنشاط أو الجمود وفقاً للمناخ

الفم: تلاحظ أنه يضع باستمرار يده اليسرى أمام فمه، فى حركة وقائية. إنه يخشى غدرات الزمان هذا يعنى أنه اعتاد على تلقى تلك الضربات.

الجبهة: يقطب جبينه بحركة نحو الأعلى (خلافاً لحركة تقطيب الحاجبين).

حركة إيمائية تنم عن الشك لدى شخص قلق مهموم وهى عادة حركية يزاولها المتشائمون على اختلاف أنواعهم.

الحك: تلاحظ أن مجالسك يحك ربلة ساقه (بطة الساق) بصورة آلية حركة متواترة متكررة تنم عن مزاج متشائم.

الخوف:

الخشية والخوف والهلع هى ثلاثة مشاعر تتغذى من مصدر واحد هو القلق الذى يخرج عن خطه المعتاد، إن الخوف من الفشل أو الخسارة سواء أكان خوفاً منطقياً أو غير منطقى، يعبر عن تفسخ من خلال حركات أو مواقف لدى أشخاص تصادفهم يومياً، وإن كان ظاهر حالهم يدل على انتظام أمورهم وتفوقهم الدائم.

تحمل بيدها اليسرى علبة السجائر، القداحة، مفاتيح السيارة. ومحفظة النقود: إنها ممثلة أدوار تلفزيونية لم تجد عملاً منذ مدة لذلك تراها حائرة إذا دخلت محلاً أو متجراً، تدور على نفسها وتتردد فى اتخاذ القرار بالشراء، إن عادة حمل الأشياء الضرورية بيد واحدة، بدلاً من وضعها فى الجيب أو فى شنطة، هى عادة تلازم الأشخاص الذين فقدوا وسائل أو مؤهلات النجاح، أو يخشون خسارة كبرى يعتبرونها أيضاً جرحاً فى كبريائهم.

الفم: تلاحظ أن مجالسك يعضعض باستمرار شفته العليا أو السفلى:

حذار!.... إنه فى حالة ذعر شديد!...

الذراع: تلاحظ أن مجالسك يرفع ذراعه (اليسرى أو اليمنى) بحركة غريبة، ويجعلها فوق رأسه، بالعرض.

المرفق (الكوع): تضع مرفقها الأيمن فى راحة كفها اليسرى حركة أنثوية تنم عن خوف عميق من تغير الحال.

الأصابع: يجمع المتحدث أصابعه الثلاثة الإبهام والسبابة والوسطى ـ ويرفعها عدة مرات ليطرح على خصمه أسئلة سيجيب عنها بنفسه بعد قليل.

حركة غير ناضجة يكون البنصر والخنصر مضمومين إلى الكف، تعتبر عن إحساس بالهلع عند شخص غير قادر على تنويع كلامه وعلى القبول بمناقشة الخصم.

العنق: تلاحظ أن محدثك يكثر من وضع يده على عنقه الحديث.

إنه يخشى من خسارة شئ يمتلكه أو يعتقد أنه فى حوزته العنق هو المكان النموذجى الذى نشعر فيه بالخوف فى طفولتنا ووضع اليد على العنق بهذا الشكل يعيد إحياء هذه المخاوف.

اليد: إذا نويت أن تترك عملك الحالى لتتصرف إلى مشروع آخر، يمكن أن تتكرر لديك الحركة العفوية التالية: ترفع يدك اليسرى إلى مستوى الوجه، مع توجيه باطن الكف نحو الفم، كما لو أنك تتوقى صفعة محتملة، وهذه الحركة تكشف عن شعورك الباطن بالخوف من المستقبل.

الغليون: يعيد غليونه إلى فمه ليختم حديثه:

الغليون هو بديل الإبهام الذى يضعه الطفل فى فمه ليخفف من قلقه ومخاوفه:

قبضة اليد: يغلق قبضة يده، مع الإبهام ممدوداً، كما لو أنه يمسك بجدجد (صرصار الليل) فى قبضته.

تنم هذه العادة الحركية عن خوف دفين من خسارة الشئ الرمزى الذى تنغلق عليه اليد.

وضعية الجلوس: تجلس طاوية فخذيها وساقيها إلى جذعها، القلق هو مصدر هذه الوضعية، حتى لو صدرت عن شابة تراقب فتى أحلامها أثناء سهرة تضم مجموعة من الأصدقاء وتخشى أن تقوم بأى شئ من شأنه أن يزعجه إنها أشبه بوضعية الجنين فى رحم الأم.

الرأس تلاحظ: أن مجالسك يغرق رأسه ما بين كتفيه، نغرق رأسنا ما بين الكتفين حين نخشى من التعرض للضربات والكوارث، أو حين يخالجنا شعور بعدم القدرة على الوفاء بوعود قطعناها.

معاقبة الذات:

إن حركة قضم الأظافر أو أطراف الجلد المتموتة أو الشعر، وما شابه ذلك، هى حركة عادية تافهة فى ذاتها، ولكنها تكشف عن مزاج محدثك أو مجالسك فى اللحظة الراهنة على الصعيد المهنى، ترمز حركة العض هذه إلى معاقبة الذات، أو تأنيب الذات، نتيجة شعور بارتكاب حماقة فى العمل.

أقراط الأذن: يضع/ تضع عدة أقراط صغيرة فى أذنه/ أذنيها.

لا يخو ثقب أو تشطيب الجلد أحياناً من بعض الأبعاد الجمالية من ناحية أخرى يزعم الطب الصينى (العلاج بالإبر) أن صيوان الأذن

يحتوى على نقاط تمثل جميع أعضاء الجسم فهل يمكن القول إذن أن ثقب الأذن فى مواضع مختلفة يعبر عن رغبة دقيقة، غير واعية، فى معاقبة الذات على أخطاء وهمية أو غير واقعية؟

قد لا نملك جواباً قاطعاً عن مثل هذا السؤال، ولكن مما لا شك فيه أن قسماً من تصرفاتنا إنما يدفعنا إليه اللاوعى، من دون أن نتمكن من تبريره بصورة منطقية أى أن هذه التصرفات تصدر فى معزل من الوعى، ومن دون أن يدرك الوعى دوافعها الحقيقية.

المرفق (الكوع): تلاحظ أن محدثك يمسك مرفقه الأيسر بيده اليمنى.

يخشى أن يقع فى خطأ وينتظر برباطه جأش عقوبة على غلطة لم يرتكبها يرمز المرفق الأيسر إلى المعاقبة، فيما يرمز المرفق الأيمن إلى الإخفاق.

الأصابع: يحبس فى إحدى يديه إصبعين ثلاثة أو أربعة من يده الأخرى: حركة مرتبكة تصدر عن شخص لا يقل ارتباكاً، وتدل على أنه يشعر بالندامة على شئ فعله أو قاله إنها من الحركات التى يعبر بواسطتها الممثلون الهزليون عن حالة الاضطراب والتشوش.

يحبس خنصره الأيسر فى يده اليمنى: عقله (ممثلاً بيده اليمنى ونصف الدماغ الأيسر الذى يسيطر عليها) يوبخ طفولته أو ماضيه (ممثلين بالخنصر الأيسر) وتحتمل هذه الحركة تفسيراً آخر، هو أن الأنا الأعلى الأبوى (ممثلاً باليد اليمنى) يعاقب هذا الشخص على سلوك طفولى غير ناضج.

يحبس خنصره الأيمن فى يده اليسرى: ذكاؤه الانفعالى يعاقب

طموحه:

يحبس بنصره الأيمن فى يده اليسرى: إرادته فى بلوغ غايته مكبوحة أو معوقة.

يحبس الوسطى اليسرى فى يده اليمنى: صورته الذاتية معرضة للإهانة أو العقوبة.

يحبس سبابته اليسرى فى يده اليمنى: يشعر بأنه محروم من حقوقه.

يحبس سبابته اليمنى فى يده اليسرى: يشعر بأن سلطته معوقة أو منزوعة منه.

يحبس إبهامه الأيسر فى يده اليمنى: يشعر بأنه محروم من الملذات (فى المعنى الواسع للكلمة)، أو من المتعة الجنسية تحديداً.

يحبس إبهامه الأيمن فى يده اليسرى: حوافر معطلة أو أن حياته الجنسية مكبوحة.

الخدش: يعبر خدش الجسم عن حاجة إلى معاقبة الذات، تخلصاً من شعور طاغ بالذنب.

السبابة: يضع سبابته عرضياً (أفقياً) على جوزة عنقة: إنه يذبح نفسه، بالمعنى الحرفى للكلمة.

اللسان: يشد طرف لسانه بإصبعيه. يخشى من الاستفاضة من الكلام، فيعاقب نفسه لا شعورياً بهذه الحركة الشبيهة بحلقة اللسان Piercing.

شعر الشارب أو اللحية:

تلاحظ أن مجالسك يكثر من شد شعر: بأصابعه إنه يذكر نفسه بضرورة الالتزام بالنظام أو الأصول.

يكثر من شد شعر لحيته: حركة شائعة، تدل على شخص استئثارى (من ذى نزعة للاستئثار بالأشياء أو الأشخاص) يعاقب نفسه على شعوره بالخسارة.

قمة الرأس أو الجمجمة: يشبك أصابعه على قمة رأسه مثل طفل مقاصص، أو مثل شخص يلوم نفسه على مبادرة غير مجدية أو خاسرة إنها الحركة الأكثر دلالة على معاقبة الذات وهى تظهر عندما يهز التفكير الثقة بالذات، أو عندما يجمع الفشل وانعدام الثقة بالذات.

الضغط النفسى:

من السهل تصور وجود علاقة سببية ما بين الاضطراب النفسى وتكرار بعض الحركات أو الوضعيات الجسدية غير المناسبة من ذلك: كثرة الحك، السعال فى غير أوانه أو من دون سبب، كثرة العطس أو من دون سبب، كثرة العطس أو التثاؤب.... هذه حركات تحدث بصورة مفاجئة، وتتوقف من دون سبب ظاهر.

ينفعل الجسم بالمؤثرات الخارجية أو الداخلية فتصدر عنه حركات (استجابات) متناسبة مع الحالة، وقد لا تكون متناسبة والحال أن الضغط النفسى إنما ينشأ من التفاوت بين الحدوث (المؤثر) وعدم قدرة الشخص على الاستجابة لهذا الحديث فالرجل الذى يسير فى الشارع، مستغرقاً فى همومه الشخصية، سوف يضطرب إذا فاجأه عابر سبيل بسؤاله عن الساعة، ولو بطريقة لطيفة مهذبة فإذا كان الرجل يعانى من الضغط النفسى الشديد، يمكن أن يصدر عنه رد فعل دفاعى لا يتناسب مطلقاً مع واقع الحال كلك فإن الشعور بالضيق يولد حساسية جلدية تستوجب على الفور حك الجلد بالأظافر.

كثيرة هى التغيرات الجسدية الدالة على شعور بالضغط

النفسى، بيد أن هذه الحركات لا تكون ذات دلالة فعلية على هذا الشعور إلا إذا تكررت وكلما ازداد تكرارها قويت دلالتها على وجود اضطراب نفسانى.

أى حالة ضاغطة نفسياً و/ أو جسدياً تنعكس تلقائياً على الجهاز العضلى أو المفصلى، فيتخذ الجسم وضعيات دفاعية أو وضعيات تنم عن الرفض حين يرفض الذهن الاستجابة، يتألم الجسم.

إن المواقف الاعتراضية/ التصادمية هى أيضاً مواقف عضلية مفصلية ذات عواقب وخيمة تظهر عاجلاً أم آجلاً على الصعيد النفسى ـ الجسدى. بمقدار ما نتجنب مثل هذه المواقف نحافظ على صحة جيدة على الصعيدين النفسى والجسدى.

ولكن لماذا كل تلك الحركات غير المبررة وغير المجدية المرافقة لحالات الضغط النفسى؟ إنها بالدرجة الأولى لتنفس الضغط المحيط بنا من كل الجهات ويمكن النظر إلى قسم كبير من هذه الحركات باعتباره استجابات عصبية لحالات من الاستثارة أو الكبح.

ولكن هناك كثير من الحركات التى لا تدخل تحت هذا العنوان أو التصنيف والحال أن الجسم يصدر حركات كثيرة متنوعة وعصية على التفسير، ثمة حركات وإيماءات ووضعيات انفعالية وكثيرة تصدر عن الساقين اليدين والوجه لم نجد لها حتى الآن تفسيراً منطقياً، غلا أن تواترها يحمل دلالة أكيدة فبعض الحركات يتكرر بوتائر مختلفة وفواصل غير منتظمة.

مما لا شك فيه أن تكرار أى حركة عفوية يؤديها الجسم، بصورة غير واعية، يحمل دلالة واعية وعدم معرفتنا بهذه الدلالة لا يبرز إنكار وجودها فجهلنا بلغة أجنبية لا يعنى أنها غير معبرة من هنا

أهمية ممارسة بعض حركات الزن Zen

السيجارة: تلاحظ أن مجالسك يسحق أو يقضم (فلتر) سيجارته بين أسنانه:

يشعر بحاجة إلى التشبث بقناعاته، أو يريد من الآخرين أن يشاطروه تلك القناعات إنه واقع تحت ضغط نفسى وربما يشعر بالإرهاق. جدير بالذكر إننا نأخذ السيجارة باليد اليمنى فى حالة الضغط النفسى أو الضيق بينما، نأخذها باليسرى فى حالة الاسترخاء.

الحك: تلاحظ أن مجالسك يكثر من الحك بقوة تحت إبطيه: علامة على أن الضغط النفسى قد يكون مرتبطاً بقلة الحركة والنشاط يتوق الجسم فى هذه الحالة إلى حركة ولكن العقل يبقى خاملاً.

تشعر بدغدغة فى قدمك اليمنى، فتضطر إلى خلع حذائك وحك قدمك بقوة: ننطلق بقدمنا اليسرى، ولكن اليمنى تعاند وترفض. فتنعدم إمكانية التقدم. من هنا ينشأ الإحساس بالحاجة إلى الحك!.

أما الإحساس بالدغدغة (الرعيان) فى الحاجبين فيحدث حين يسيطر علينا الشك.

شبك الأصابع: حركة منتشرة بين جميع أبناء البشر وهى تعبر عن مواقف انفعالية كثيرة ومتنوعة فى إطار لقاء ووفقاً لموقع انعقاد الأصابع إن عقد الأصابع بوجه عام يعنى أنك تشد على يدك بنفسك بشئ من الحنان و/ أو من الثقة فى موقف حرج أو ضاغط لذلك ننصح بمراقبة الذات وتجنب هذه الحركة أثناء ممارسة المهنة أو الوظيفة.

قبضة اليد: يسند عنقه إلى قبضة يده اليمنى:

إنها وضعية غير مريحة، تتم عن Stress أو عن مزيج من القهر والعدائية فالقبضة ليست بعيدة عن (اللكمة).

يمكن أن تكون هذه الحركة ناجمة عن الإرهاق، أو عن حالة من الضغط النفسى المقترن بنزعة عدائية غير مبررة.

النزق أو سرعة التأثر والغضب:

بعض الأشخاص الذين مزقتهم الحياة بمخالبها يتلقون أى نقد بحساسية مفرطة ويجدون فيه جرحاً لكبريائهم إنهم متعطشون للإطراء، ولا يتقلبون الحقائق المرة إلا فيما يتعلق بسواهم حساسيتهم المفرطة تجعلهم شديدى العطب وقابلين للانجراح بحيث أنهم يفضلون المنافقين الذين يداعبون غرورهم وكبرياءهم على الأصدقاء الذين يخلصون لهم النصيحة.

السيجارة تلاحظ أن مجالسك غالباً ما ينفث دخان سيجارته من منخريه.

هذا الشخص لم يتجاوز بعد طور المراهقة فى سلوكه الاجتماعى الغيظ والحنق هما مبدأه، والوقود الذى يحرك أفعاله إنه مفرط الحساسية سريع الاستثارة مثل تنين صينى، ويفضل الموت على أن يسخر أحد منه.

الأصابع: تلاحظ أن مجالسك يحبس بنصره الأيسر فى يده اليمنى:

إنه مفرط الحساسية حيال أى نقد يوجه إليه، ولو على سبيل التجنب حاذر أن تستثير غضبه، لأنه لا يملك أى حس للدعابة، ولو أدعى العكس.

اليدان: يفرك يديه ببعضهما البعض، كما لو أنه يغسلهما تحت الحنفية.

الذين يفركون أيدهم باستمرار على هذا النحو هم من ذوى الأيدى الوسخة، بالمعنى المجازى للكلمة والذين يفرطون فى أداء هذه الحركة هم أشحاء، بعيدون كل البعد عن المروءة والكرم إلى ذلك يمكن أن تدل هذه الحركة على شخص راض بقسمته، مفرط الحساسية حيال أى ملاحظة نقدية.

القدمان: يدفع قدميه إلى الوراء تحت الكرسى، ويسند رأسيهما إلى الأرض بشكل متواز.

إنه شديد الحذر، كمن يمشى على البيض وتدل هده العادة السيئة على شخص مفرط الحساسية، سريع التأثر والغضب.

الضحكة: اعلم أن الذى يضحك لأدنى سبب إنما يخفى مزاجاً كريهاً وحساسية مفرطة خلف هذا المظهر المرح فهو سريع العطب، ولا يتقبل سوى الغزل والإطراء.

القلم: يشير بقلمه إلى محدثه، ليلزمه حدوده.

يمثل القلم، ههنا السوط المعد لجلد كل من تسول له نفسه التطاول على هذا الشخص النزق إنه قادر أحياناً على إخفاء نزقه خلف قناع من البشاشة.

■ ■ ■

الفصل الرابع عشر

حركات التعبير عن السلطة

من أراد أن يكون رجل سلطة عليه أن يعرف كيف يفوض بعض سلطاته إلى الآخرين التفويض عله أن يجيد استخدام سبابته.

السبابة إصبع صريح مهدد، عدوانى إنه يؤشر ويعلن ويهاجم وفى حالة الغضب أو الطيش يستخدمه الكبار والصغار على السواء لمهاجمة الخصم، فيشهرونه فى وجهه كما يشهرون مسدساً حربياً وهو يستخدم أيضاً للحث على والتحذير، والاتهام والتوبيخ والمعاقبة.

وفى الوقت نفسه عملى جداً لترجمة كلام لا نستطيع التلفظ به، تجنباً للإحراج السبابة هى ذلك كله، ولكنها قبل أى شئ الإصبع المعبر عن السلطة المطلقة.

فى الفيلم الرائع (E.T) للمخرج ستفين سبيلبرغ Steven Spiel-berg يستخدم بطلاً الفيلم (الطفل البشرى والكائن E.T الآتى من كوكب آخر) سبابتيهما للتواصل والتعبير عن مشاعرهما المتبادلة تبدو السبابة ههنا وكأنه إصبع الطاقة الحيوية.. ولم لا؟.

فهى الإصبع الرئيس الذى نستخدم، مع الإبهام، لالتقاط شئ دقيق وما لا شك فيه أن هذه النظرة النفعية هى التى حملت كاتب السيناريو على توظيف السبابة بتلك الدرجة العالية من الرمزية.

كثيراً ما كنت أسمع فى صغرى أنه من غير اللائق الإشارة فى الناس بالإصبع، ولا سيما بالسبابة جربت الأصابع الأخرى، وحتى الذقن فاكتشفت أنها جميعاً لا تملك تأثير الباب فى الوقت نفسه لاحظت أن كثيراً من الكبار لا يحرمون أنفسهم من استخدم السبابة ترى هل كان يحق لهم التصرف بهذه الطريقة غير المهذبة لمجرد كونهم كباراً؟! وقد تساءلت فى سرى كيف يمكن المرء أن يعيش وأن يدافع عن نفسه من دون استخدم هذا الإصبع السحرى؟.

كيف يمكنه أن يفرض رأيه من دون اللجوء إلى حركة من هذا الإصبع ذى النفوذ والسلطان؟ ومن هنا يمكن القول أن الشخص الذى يستخدم سبابته اليمنى بشكل متواتر أثناء الحديث إنما يحاول أن يفرض سلطته على محدثه أما الذى يفضل استخدام السبابة اليسرى، بالرغم من كونه يمينياً، فهو على الأرجح غير من امتيازات صاحبه.

هكذا يمكن القول أن لكل من السلطة والحسد (الغيرة) إصبعاً خاصاً:

السبابة هى الإصبع الأكثر استقلالاً والأكثر استخداماً (فى مواجهة الإبهام) فى الأعمال التى تتطلب دقة ومهارة فهى التى تضغط على زناد البندقية، وتدل على الطريق وتطلب مكالمة هاتفية، وتسترعى الانتباه وتضغط على جرس المنزل.... الخ.

وعلى الرغم من أهميتها فهى تأتى فى المترية الثالثة من حيث الطول، بعد الوسطى والبنصر ولكنها تكون أحياناً أطول من البنصرة على الأقل فى يد واحدة، لدى ٢٢٪ من الرجال و٤٥٪ من النساء، دافعة البنصر إلى المرتبة الثالثة هذا الفارق بين الجنسين لا يخلو من

دلالة، ولكنه ما زال مجهول السبب إلى ذلك لاحظت أن البنصر الأيسر غالباً ما يكون هو الأطول لدى معظم النساء، حين لا يتساوى البنصران هذا الأمر قد يرتبط بتفوق عاطفة المرأة على إرادتها غير أن الفارق المشار إليه أعلاه ليس كافياً لإثبات هذه الفرضية الأخيرة (فى غياب أى دراسة تعطى نسبة مئوية محددة).

ويستحيل التأكد من وجود علاقة سببية بين الأمرين (طول البنصر الأيسر والتفوق العاطفى لدى المرأة) من دون إحصائيات وملاحظات تستند إلى مقابلات شخصية.

بالعودة إلى صلب موضوعنا، أجدنى أضع الفرضية التالية: تمثل السبابة اليمنى سلطة الأب، واليسرى سلطة الأم وأنهما يرمزان معاً إلى الأنا الأعلى أو الأنا المثالى (الصور المثالية التى نأخذها من الأهل وتدخل فى تكوين شخصيتنا) وفى هذا المعنى يمكن القول إن السبابة تمثل بحق (إصبع السلطة).

المعانقة على إثر عناق بين صديقين أو رجلى سياسة، تلاحظ أن أحدهما يضع دائماً إحدى يديه على كتف الآخر.

هذه الطريقة المفعمة ظاهرياً بالحفاوة والترحيب تنم عن التظاهر بما ليس فى نفس المرء وهى فى الواقع من مخلفات القرون الوسطى، حين كانت تقام حفلات تدريع الفرسان (إلباسهم الدروع) من قبل أسيادهم الإقطاعيين فالذى يضع يده على كتف صديقه زميله هو شخص يمتلك السلطة فعلياً أو يأمل فى إبلاغ الآخر أنه صاحب السلطة.

الفم: ينظر فى بعض الأوراق والملاحظات طاوياً أصابع يده

اليمنى وواضعاً تلك الأصابع على فمه.

يبدو فى هذه الوضعية وكأنه يتحامل على نفسه لئلا يتجشأ! إنه يحاول التخلص منك بأقصى سرعة، فقد بدأت تثقل على معدته!.

مسافة: تمد بها بالملف إلى زمليها فى العمل بحيث تجبره على الانتقال من مكانه كى يتناوله.

هذا الأسلوب جدير بالتأمل أى صاحب سلطة، جدير بهذا اللقب، أكان رجلاً أو امرأة.

لا ينتقل من مكانه كى يسلم شيئاً إلى محدثه إن وضعية الجلوس تتقدم دائماً على وضعية الوقوف تلك للأسياد، وهذه للأتباع ألا يقال كرسى الحكم؟.

الأصابع: يسند رأسه إلى ثلاثة أصابع من يده: الجبهة إلى الوسطى والسبابة، والخد إلى الإبهام:

كثيراً ما نلاحظ هذه العادة الحركية لدى أصحاب القرار أو أرباب العمل الذى يجدون أنفسهم مضطرين لاتخذا قرار سريع فى وضع مأزوم إنها حركة تدل على أن صاحبها يشعر بضغط نفسى Stress.

اليدان: يسند مرفقيه إلى الطاولة، فيضع كفه اليسرى فوق قبضه اليمنى، أو العكس بالعكس.

وضعية نموذجية خاصة برجال السلطة، لا شك أنك تعرف اللعبة، والمقص يقص الورق، الورق يغلف الحجر، والحجر يكسر المقص رجل السلطة هذا يخفى حجره (قبضته) تحت الورق (الكف) لئلا يخيف المقص الذى يكسره رمزياً فى الوقت المناسب إنه رجل حاسم، وإدارى ناجح، ومن الذين يجيدون تسديد الضربات الموفقة.

كفه اليمنى تغطى عادة قبضته اليسرى: إنه شخص متمكن من سلطته ونفوذه يسير الأعمال بأسلوب توجيهى أبوى، ولكنه لا يتأثر برأى الغير بسهولة إذا ما قرر أمراً وهذه العادة الحركية تنم أيضاً عن شخص يفضل الحسن على الأحسن.

يسند مجالسك مرفقيه إلى الطاولة مغطياً إحدى قبضتيه بكف اليد الأخرى، ومسنداً ذقنه إلى الإبهامين وفى هذه الحال يكون فمه متكئاً على يديه المقفلتين.

كثيراً ما يتخذ رجل السلطة القرار مثل هذه الوضعية إنه يتفرس فيك قبل أن ينحيك عن المكان أو يجعلك فى موقف صعب.

الذقن: يسند مجالسك مرفقه إلى الطاولة، فيضع ذقنه على إبهامه، مخفياً شفتيه خلف سبابته والوسطى.

المصافحة: كلما طالت المصافحة بين شخصين قبل الود بينهما هذا النمط المصافحة يعبر عن لعبة سلطة (تجاذب سلطوى)، أو عن نوع من المجابهة المتخفية خلف قناع من الحفاوة والترحيب حاذر إذاً من المصافحة المديدة، لأنها تدل أيضاً على تهديد مبطن من قبل الشخص الذى يأخذ يدك.

التلفون: يستمع إلى مكالمة هاتفية بواسطة أذنه اليمنى:

تأمر الأذن اليمنى بالقسم الأيسر من الدماغ هذا يعنى أن الاستماع بواسطتها يكون أكثر منطقاً وتحليلاً، وأقل انفعالاً فالذين يستمعون عادة بإذنهم اليمنى يكونون إما من القادة، أو من المحللين الذين يغلبون التفكير المنطقى على المخيلة إنهم أيضاً شديدوا الاهتمام بعملهم أو مهنتهم هذا إذا كان الشخص يمينياً أما إذا كان أعسراً، فإن استماعه بالأذن اليسرى هو ما يجعل الصفات الآنفة تنطبق عليه

كذلك ينبغى التنبه إلى أن بعض الأشخاص يفضلون أذناً على أخرى لسبب صحى (ضعف السمع فى إحدى الأذنين).

الطموح:

الطموح هو من المشاعر التى يجرى الحديث عنها بلا تردد أو خجل فنحن جميعاً طموحون كلامياً ولكن ما نحققه عملياً قليل جداً بالمقارنة مع المزاعم ذلك أن الأمر يتطلب مثابرة وشجاعة وصلابة لتحويل الحلم بالنجاح إلى نجاح وكثيرون هم الذين يخلطون بين هذا الحلم والطموح البحت فالإيمان يجب أن يكون هو محرك الطموح.

لكى يتحقق الهدف وهذا ما لا نجده عن معظم الطموحين الصغار . الذين يمتلكون الحافز لتحقيق نجاح سريع وكيفما اتفق ولكنهم على المدى الطويل غير طموحين بالفعل.

ثمة فارق جوهرى بين (الحافز) و (الطموح) يصعب تمييزه، للتمييز بينهما يكفى أن نعلم أن الحافز عبارة عن شعور حركى (ديناميكى) يعمل فى المدى القصير، بينما يتطلب تحقيق الطموح صبراً طويلاً وعزيمة لا تلين أضف أن الطموح من دون إيمان راسخ ليس إلا ادعاء فارغ ولكن كيف نميز الشخص الطموح من خلال حركاته العفوية أو صفاته الجسدية؟.

الخاتم: المقصود بذلك خاتم العائلة، أو خاتم النب أو خاتم الشعارات وهو خاتم كبير الفص لم يعد شائعاً فى أيامنا هذه. كانت تحفر عليه شعارات حاملة أو أحرف اسمه الأولى، ويتوارثه أبناؤه من بعده من عادة حامل هذا الخاتم أن يضعه فى الخنصر الأيسر. أى الإصبع الذى يرمز إلى الماضى.

ولكن الوصوليين الطموحين يضعونه فى الخنصر الأيمن على أمل أن يتمكن أبناؤهم من نقله إلى الأيسر.

الذراع: تلاحظ أن مجالسك يبسط ذارعيه على ظهر كرسيين أريكتين إلى جانبه، كما لو أنه طائر يبسط جناحيه فى الهواء.

إنه يشعر بحاجة إلى توسيع مجاله، أو إلى حمايته من غزو محتمل فى أى لحظة هذه الوضعية تنم مع التكرار، عن شخص شديد الطموح وقد يكون شديد الوصولية الشئ نفسه يقال عن الشخص الذى يبحث دائماً عن كرسى إلى يمينه أو إلى يساره كى يضع عليه ذراعه فلو تيسر له كرسيان لما تردد فى بسط جناحيه الاثنين.

الشعر ثمة حركة أخرى تنم عن الطموح لدى المرأة، وهى عادة ربط الشعر إلى الخلف بهدف إظهار الجبهة فالجبهة هى أول ما ينم عن الطبق أما عادة إخفاء الجبهة تحت طرة من الشعر فقد تنم عن ضعف فى الشخصية، وقد تنم أحياناً عن الحاجة إلى إظهار شهوانية مضطربة بعض الشئ.

القداحة: من عادته استخدام إبهامه الأيمن لإشعال القداحة: شخص منطقى وطموح، يحاول السيطرة على الموقف.

إذا كان يوجه شعلة القداحة إلى اليمن، فهو حيوى وطموح.

الأصابع: يسأل الطفل والدته متعجباً كيف عرفت ذلك؟! فتجيبه وهى تحرك خنصرها تحت أنفه: أخبرنى بذلك إصبعى الصغير هذا!.. فتزيد دهشة الطفل من قدرة والدته على التفاهم مع أصبعها العطيب ولكن أياً من خنصريها تستخدم لهذه الحركة؟ إنه الأيمن على الأرجح! فهذا الإصبع يمثل مجمل الرغبات المكبوتة فى اللاوعى ما يجعله الممثل الحصرى للطموحات.

والخنصر الأيمن هو أيضاً إصبع الغرور، والفضول والطموح، والوصولية، كما أنه إصبع المستقبل، وأحلام النجاح والمشاريع المتحققة أحياناً وضع خاتم فى الخنصر الأيمن ينم عن زيادة فى الطموح وأحياناً عن غرور وادعاء زائدين وغالباً ما لا تتناسب قدرات مثل هذا الشخص مع طموحاته فينحرف نحو الوصولية.

الكتف يرمز الكتف الأيمن إلى الطموح (لدى الأشخاص اليمينيين). عندما يتعرض طموح المرء للكبح أو المعاقبة أو البتر فإن ذلك يولد أوجاعاً روماتيزمية فى الكتف الأيمن أو فى العضلة الذاتية (الممتدة من طرف الكتف إلى أسفل العنق).

وقد يؤدى أحيانا إلى ما يشبه التواء العنق Torticolis ولكن علينا ألا نتسرع فى الاستنتاج فقد تكون الأوجاع المستمرة فى عضلات الكتف ناجمة عن المبالغة فى التسوق أو حمل الأطفال لمسافات طويلة.

الوجنتان الوجنة هى رأس الخد (أى مكان العظم سن الخد) الذى يكون شديد البروز لدى البعض ويكاد لا يرى لدى الآخرين إن إبراز الوجنتين بواسطة الماكياج لا يخلو من معنى فهو يدل فى كثير من الأحيان على «شبهة طموح» قد تبلغ حدود الوصولية لدى بعض الموظفات اللواتى يحرصن على لفت انتباهك إلى وجناتهن الموردة ليس عليك أن تلومهن فكل منا يختار أسلحته ويشحذها بحسب مزاياه ومواهبه، أكانت مواهب مهنته أو جمالية مع ذلك ينصع زملاء ذات الوجنات الموردة أن يكونوا منهن على حذر فهذه الوجنات المتوردة شديد البأس (انظر ما يلى: الوصولية).

الوصولية:

الوصولى الذى يحلم بالمال غالباً ما يرجع خالى الوفاض.

ليست الوصولية سوى انحراف مرضى عن الطموح وفى بعض الأوساط لا سيما السياسية، يتكاثر الوصوليون تكاثر الفطر أو الأعشاب البرية السريعة الزوال.

لحسن الحظ بإمكان الطموحين الحقيقيين أن يكنسوا هؤلاء الوصوليين من طريقهم ذلك أن الوصولى شخص قصير النفس، ذا مبادئ مطاطة لا تثبت على حال، كما أن مصير المطاط إلى انقطاع.

الخاتم: وضع خاتم فى البنصر الأيسر وآخر فى الخنصر الأيمن، يشير إلى أن تطلعات المرأة تتركز جميعها على حاجاتها إلى أن تشبع الهدايا الصغيرة، مغرورة وسطحية متشبثة ببعض القيم الباطلة المشتركة ولا تنس أبداً أن قيمة شؤون القلب تمر بسخاء محفظة النقود.

السبابة: يضع محدثك يده اليمنى على الطاولة كما لو أنها سماعة تلفون: الإبهام والخنصر ممدودان ومتباعدان أما الأصابع الثلاثة الأخرى فمطوية إلى الداخل.

فإذا رأيته زيادة على ذلكم يستخدم سبابة يده اليسرى أو الإبهام ليعدد حججه أو شروطه على أصابع يده اليمنى بدءاً من الخنصر (مع إقائها على الحالة الموصوفة أعلاه) فهذا دليل إضافى على شؤم غاياته ووسائله.

يسند مرفقيه إلى الطاولة، ويضع طرف سبابته الممدودة (اليمنى أو اليسرى) على مقدم شفتيه كما لو أنه يريد أن يدخل بالقوة.

تدل هذه الحركة على ذهنية نخبوية، وعلى شخص حديث النعمة يتباهى بإنجازاته.. أو بما ينسبه لنفسه من إنجازات الآخرين.

الأصابع: يلحس أظافره بطرف لسانه: هذا سلوك نموذجى

لحديثى النعمة الذين يحتقرون كل من يقترب منهم.

تسند مرفقها إلى الطاولة، وتفرك أسنانها بطرف سبابتها: تدل هذه العادة الحركية على شخص يتحرق لبلوغ مآربه، غير عابئ بمصير الآخرين (راجع أيضاً الطموح).

السلطة:

لمفهوم السلطة درجات مختلفة تتراوح ما بين حس القيادة والاستبداد، والواقع أننا جميعاً نتمتع بقدر معين من السلطة ولكن الذين يستفيدون منها هم فقط أولئك الذين تسنى لهم ممارستها منذ الصغر، فى جو عائلى مناسب.

منذ الصغر ينمى الأطفال فى أنفسهم موهبة القيادة، من خلال الألعاب والنشاطات الجماعية من نظرة واحدة يمكن تمييز الطفل القائد فهو الأكثر حركة والأكثر ميلاً إلى الإمرة من رفاقة الآخرين.

تمثل سبابة اليد المحركة إصبع السلطة بامتياز فهى إصبع الاتهام، وإصبع السلطة الأبوية، والسيطرة، والاستبداد، والكبرياء والسلطة... السبابة اليمنى لدى الشخص اليمينى هى نجمة الأصابع.

الخاتم: وجود خاتم فى السبابة اليمنى ينم عن شخص ذى تطلعات استبدادية، أو امرأة تبحث عن رجل تجد فيه صورة والدها وقد يبدل على امرأة غارقة حتى أذنيها فى شؤون مهنتها على حساب حياتها العاطفة.

الملعقة: إذا تسنى لك مراقبة الزبائن فى بعض المقاهى، ستلاحظ أحياناً من يبرم الملعقة بين السبابة والإبهام بصورة آلية فيما هو يحركها فى فنجان القهوة إنه شخص ذو مزاج سلطوى،- لا بل

استبدادى، شديد الرغة فى التحكم بكل شئ وهو يحرص على سلطته حرصه على بقائه ضمن المجتمع.

اليد: يرفع كفه فى وجهك كلما أراد مقاطعتك أو استلام الحديث.

لو كان واثقاً مما سيقول لما تصرف مثل شرطى السير!.

المهنوية:

غالباً ما يوصف الشخص الذى يكد للنجاح فى مهنته بالانتهازى القذر!.... ويا له من حكم جائر على شخص يخلص لعلمه ويسعى لتحقيق ذاته فى هذا العمل! إن صفة الانتهازية تنطبق على أولئك الذين لا يفعلون شيئاً إلا لمنفعتهم الخاصة والفرق شاسع بين الحالتين.

إذا كنت من يخلصون لعلمهم فعليك أن تشعر بالفخر لنمسك بهذا المبدأ الذى يعتبره الحاسدون الذين يغادرون منك عيباً أو نقيصة وإذا وصفك أحدهم بالانتهازية أو المهنوية بسبب خلاصك ومثابرتك فاشكره على هذا (المديح)... فإذا فعلت ذلك سترد كيده إلى نحره، وستنده ينر إليه مبغوتاً كالأبله.

الخاتم: المرأة التى تضع خواتمها فى السبابة والخنصر من اليد اليمنى هى امرأة شديدة العناية بمهنتها، قليلة الاهتمام بالحب وهى لا تهتم بإرضاء إغواء الآخر إلا إذا كان هذا العمل يعزز نجاحها. والأمر نفسه ينطبق على الرجل الذى يتختم بهذه الطريقة.

الأنف: يسند مرفقيه على الطاولة، يجمع كفيه إلى بعضهما البعض، ويقرص رأس أنفه ما بين إبهامه.

عادة حركية نادرة جداً، يمارسها أشخاص مسمرون فى مقاعدهم حامدون فى وظائفهم تشبه حياتهم المهنية تلك الصهائر الكهربائية

الفيوزات) الأوتوماتيكية التى يكفى إعادة وصله عندما تحترق.

شنطة الكتف: من عادتك أن تعلقى شنطتك على كتفك الأيمن..

قد تقولين إن هذا التصرف طبيعى بالنسبة لشخص يمينى ليس الأمر بهذه البساطة بل يخضع لمعيار بيو - سيكولوجى أكثر تعقيداً على أى حال إذا كنت ممن يعلقن الشنطة بصورة غريزية على الكتف الأيمن، فأنت امرأة شديدة الحيوية، تنصرفين كلياً إلى أى نشاط تقومين به ولكن فى المجال المهنى أكثر مما هو فى المجالين العاطفى والعائلى.

الرأس: تلاحظ أن مجالسك يكثر من إرجاع رأسه إلى الخلف، محدقاً فى السقف أو السماء إن ما يتطلع إليه نادراً ما يكون تحت قدميه.

إنه شخص شديد الاهتمام بمهنته فرفع الرأس تعبير عن الرغبة فى الترقى الاجتماعى و/ أو المهنى.

الشهرة:

يقال أن تكون مغموراً فهذا يعنى أن جميع الاحتمالات مفتوحة أمامك، شرط أن تستطيع الخروج من حالتك هذه.

ما إن يغدوا الشخص مشهوراً حتى تطرأ على سلوكه الحركى بعض التغيرات ذات الصلة بوضعه الجديد وبلا علم منه، وشهرته هذه تحمله على أداء بعض الحركات والوضعيات الجسدية المساعدة على إدامة الشهرة وترسيخها ذلك أن ممارسة مهنة علية تضعك باستمرار تحت أعين الجمهور (الفن، السياسة... الخ).

لا تؤثر على السلوك الاجتماعى فحسب، بل تزيد أيضاً تدريجياً من تناغم الأداء الحركى والحال كذلك قد يبدو غريباً أن يجهل

بعض نجوم الشاشة ما لأسلوبهم الحركى من دور حاسم فى نجاحهم، فتراهم يعولوا فقط على الشكل المظهر أو الموهبة.

كل النجوم يمتلكون جاذبية من الطراز الرفيع ومن دون هذه الجاذبية الخاصية لا يستطيع أى منهم الصمود طويلاً فى شباك التذاكر، لذلك من غير المنطقى رد جاذبيتهم إلى جمال الشكل فقط إن معيار الجمال غير حاسم، حتى لو سلمنا بأنهم بعيدون كل البعد عن البشاعة، وبأن بعضهم على قدر كبير من الفتنة فالجمال وحده لا يكفى لتفسير النجاح، مثلما لا تكفى الابتسامة وحدها للإغواء.

ولكن ما هو المحرك الحقيقى للتعابير الحركية عن النجوم؟.

للانتقال من الإغراء أو الافتتان إلى الحب ليس هناك سوى خطوة صغيرة. والواقع أن إشارات نجومنا المفضلين تفتننا لأنهم جميعاً يستجدون منا الحب على الدوام.

من تلك الإشارات أو الحركات الشديدة التأثير والرائجة جداً حالياً على المسرح أن يدفع الممثل (أو الممثلة) يده نحو الجمهور، باسطاً كفه ويحركها، بشكل دائرى قبل أن يطبق أصابعه.

إن النجم فى حاجة شديدة إلى الحب، أكثر من أى إنسان آخر، كى يتمكن من الصمود فى عالم النجومية الذى لا يرحم (حيث لا يكون أكثر من مستأجر دون عقد إيجار) والحب المطلوب ههنا ليس حب الشريط (زوج، زوجة، عشيق، عشيقة)، بل حب الجمهور الذى يضمن له باب رزقه أى مرتبته فى بورصة الشهرة.

إن علاقة "الزواج" القائمة بين النجم وجمهوره هى من جهة زواج مصلحة ما بين متطلبات مهنة لا ترحم، ومقدار حب الجمهور للنجم الذين يضمن استمرارية حياته المهنية، وهى من جهة زواج حب بين النجم

والمعجبين الكثر الذين يدعمون عمله ويصفقون عند كل من إطلالاته.

والواقع أن سلوك النجم يتميز عن سلوك سائر الناس من مختلف الطبقات الاجتماعية كل من حركاته وسكناته محسوبة بدقة لهدف معين هو إرضاء الجمهور أو عين الكاميرا، مع ذلك قد تلفت منه بعض الحركات التى تكشف جوانب من شخصيته يحرص على إخفائها عن عيون المشاهدين فهو فى نهاية المطاف إنسان كسائر البشر، له حسناته وسيئاته.

جاذبية القائد (كاريزما):

الكاريزما هى فن التزام الصمت الأكثر فصاحة من الكلام.

يمكن للحركة أن تأخذ بعداً استثنائياً غير محدود إذا ما وقعت فى اللحظة الحاسبة ولعل العظماء، الذين تركوا بصمات واضحة فى مجرى التاريخ يملكون فى أعماقهم حساً حركياً مبرمجاً مع الأحداث يجعلهم فى لحظة معينة، وبصورة حتمية، قادة كباراً يمكن القول:

إن الجمهور قد اختارهم بالاستفتاء العام، لأنهم شكلوا فى نظره النموذج المثالى فى تلك اللحظة التاريخية والحركات التى جعلت منهم مشاهير لا يمكن تقليدها فهى مخصوصة بهم وتشكل جزءاً عضوياً من شخصيتهم.

فى هذا الإطار تدخل إشارة النصر الشهيدة التى أطلقها ونستون تشرشل فى الحرب العالمية الثانية، وحركة يدى الجنرال ديغول المميزة وهو يخاطب الفرنسيين ويحثهم على الوحدة والتعالى الأمر بخصوص قسمات الوجه الصارمة التى ميزت لينويل جوسبان وحركات جاك شيراك الرضائية التوافقية على هذا الصعيد التعبيرى غير الكلامى

تستطيع الحركة أن تكشف بعض جوانب شخصية رجل أو امرأة خلدت صورة فوتوغرافية حركته أو حركتها إلى الأبد.

ثمة حركات تسيئ إلى خطاب الشخص وتحط من صورته فى عين الجمهور، لقد خسر «إدوار» السباق نحو رئاسة الجمهورية. من الدورة الأولى عام ١٩٩٥ أمام «جاك شيراك» بسبب حركاته أو إيماءاته المخالفة تماماً لمضمون خطابه الشفوية بعض تلك الحركات أساء إليه، إذ قدمه إلى الجمهور الفرنسى فى صورة شخص «عدوانى» صارم بينما كان كل مقصده أن يطمئن الجمهور إلى مستقبل فرنسا.

لم يكن من الحكمة والكياسة أن يشبك إدوار أصابعه أمام وجهه، واضعاً سبابتيه المنتصبين على شفتيه! فهذه العادة الحركية كشفت عن ضعفه أمام خصمه وبعثت برسالة فيها شئ من السوقية والفظاظة غير ملائمة البتة لانتخابات رئاسة الجمهورية فى الدورة الثانية من الانتخابات الرئاسية كان على الفرنسيين أن يختاروا ما بين «شيراك» «وجوسبان» وكان المجتمع الفرنسى آنذاك فى حاجة إلى قائد مبدع يخلق فرصاً جدية لمواجهة أزمة البطالة.

وقد اختار الفرنسيون شيراك الذى أدى دور القائد على أكمل وجه، وأحجموا على صورة الأستاذ الجامعى المتهجم والمنهك، التى قدمها جوسبان وهكذا نلاحظ أن مصير مرشح للانتخابات الرئاسية قد يتوقف أحياناً على ابتسامة متشنجة تقدم انطباعاً متشائماً للجمهور، فيحول هذا الجمهور دون وصول المرشح إلى قصر الإليزية.

استدعيت لتدريب عدد من المديرين العامين لبعض الشركات الكبرى المتعددة الجنسية وقد لاحظت مرة أخرى حرص هؤلاء على

تجميد أيدهم أثناء المفاوضات استنتجت أن أفراد هاتين الفئتين لا يفضون مطلقاً بمكنوناتهم.

ويفضلون الحذر والتكتم كما لاحظت أن صمتهم كان أشد كثافة وبلاغة من كلامهم إنهم شديدو الإصغاء والملاحظة.

ولكنهم حريصون على عدم إظهار مشاعرهم ولذلك كانوا يتجنبون بصورة دائمة تحريك أيديهم أثناء الحديث كما لو أن هناك شيئاً من الخدعة فى طريقة تعبيرهم ترافقه حاجة أساسية للسيطرة على الموقف فى جميع الظروف وإذا ما دققنا النظر عن قرب القليل من الحركات التى تصدر عنهم، تكتشف بسرعة أن حركاتهم مدروسة جيداً بحيث تخدم الصورة التى يرغبون فى تقديمها عن أنفسهم.

إلا أن الحركات يمكنها أن تفضح لعبتهم وهم يدركون ذلك غريزياً فجمود اليدين أثناء الحديث يعبر عن شخصية حذرة، شديدة التكتم على ما فى داخلها من أفكار ومشاعر إنها تتجنب كل ما من شأنه أن يضعف موقفها حيال الطرف الآخر.

الديماغوجية:

الأسلوب الأكثر تعبيراً عن الديماغوجية هو ما نسميه اللغة الخشبية التى يستخدمها رجال السياسة من مختلف المشارب والاتجاهات العقائدية ثمة أسلوب آخر يميز الديماغوجية هو التملق الذى يظهره معظم مقدمو البرامج التلفزيونية.

جرت العادة على إلصاق الديماغوجية بالأحزاب اليمينية المتطرفة والحال أن معظم السياسيين، من أقصى اليمين إلى أقصى اليسار، يستخدمون الخطاب الديماغوجى فى فترات الدعاية

الانتخابية يكفى أن تكون لدينا بعض المعلومات عن دلالة الحركات العفوية لنكتشف ديماغوجية السياسيين فى مواسم الانتخابات بمجرد رؤيتهم يخاطبون الرأى العام إنها ظاهرة عامة، حتى ليبدو أن مقداراً من الديماغوجية ضرورى للانطلاق فى عالم السياسة أو التلفزيون بيد. أن بلوغه لا يؤمنه الكلام المعسول أو الوعود الكاذبة التى لا تلزم إلا المستمعين، كما قال عن حق جاك شيراك وهو يرد على رئيس بلدية تولوز، فيليب دوست ـ بلازى، الذى كان طامحاً إلى رئاسة الحكومة فالحال أن وعود رجل السياسية فى فترة الانتخابات لا تلزمه بعد النجاح.

حين يرسم السياسى حلقه بإصبعية (البنصر والإبهام) كأنه يقذف بكلامه فى الفراغ فهذا يعنى أنه يدع انفعالاته تغمره فى الوقت الحالى لكنه سيتحلل من جميع وعوده بعد الفوز فى الانتخابات وهذا يعنى أيضاً أن صاحبنا يغرق فى الديماغوجية.

النخبوية:

النخبوية هى فلسفة السطحيين الذين يغرق تفكيرهم فى شبر ماء، إنهم يعيشون من أجل الظهور، ويدفعون غالباً ثمن أى مقعد ولو مؤقت أو مستعار فى الصفوف الأمامية.

الخاتم: التختم فى الوسطى اليسرى والخنصر الأيمن يربط ربطاً وثيقاً بين الوضع الاجتماعى والطموح، المرأة المتختمة بهذه الطريقة تقول بوضوح إنها لا تطلب الحب لكنها تقوم بعملية إغراء معقولة خالية من العاطفة، طموحها بعيد جداً فإن أعوزتها المؤهلات الجمالية الكافية لتحقيق غايتها القصوى تعرضت لفشل تلو آخر فى علاقاتها حيث يتخلى عنها شريك تلو آخر بعد حين، إنها بادرة عاطفياً ومحدثه

النعمة ولا تفكر إلا فى الحصول على وضع اجتماعى يناسب طموحاتها، فالحب عندها يتماشى مع المكانة الاجتماعية للشريك، لذلك تجدها تتطلع دائماً إلى علاقة راقية مع شريك "أصيل" وإن كان هذا التطلع يفوق مستواها الشخصى فى معظم الأحيان.

وشاح الرقبة (فولار) الوشاح الموضوع على الكتفين مثل الشال، من دون رباط ينم عن ذهنية نخبوية، كما ينم بالمقدار نفسه عن شخصية هشة.

الجبهة: يضع مرفقه الأيمن أو الأيسر على الطاولة، ويسند جبهته إلى ثلاثة أصابع متباعدة قليلاً (هى الإبهام والسبابة والوسطى) طاوياً الخنصر والبنصر.

إنه يستمد الوحى من أطراف أصابعه الثلاثة! والحال أن هذه الحركة متكلفة بعض الشئ ما يحملنى على الاعتقاد أن صاحبنا هذا معوق فى بعض جوانب شخصيته أو بعض قدراته، على شئ من التعالى الثقافى.

الأنف: ينظف منخريه بحركة خفيفة من طرف خنصره.

إنه شخص سطحى التفكير متعال يدعى النخبوية.

وضعية الجلوس: أثناء الجلوس تلاحظ أن محدثك يمسك الركبة اليمنى باليد، أو العكس بالعكس.

يميل أكثر إلى تصديقك إذا وجد بعض الصعوبة فى فهم كلامك، ويشك فى كلامك إذا بدت له فكرتك واضحة أكثر مما ينبغى، نحن أمام شخص يحتاج إلى من يدهشه فكرياً مع العلم أنه لا يفهم أى شئ على الإطلاق إنه موقف نموذجى للمتطفلين على الصالونات الأدبية.

الحدس:

قليلون هم الرجال الذين أما زعم النساء فى هذا المجال فهو أقرب إلى الصدق.

يرمز الأنف إلى اللباقة وحسن التصرف، كما يرمز بالضرورة إلى الحدس، حين تحك انفك فأنت تعبر مبدئياً عن حالة من الارتباك أو التردد، كما لو أن حاسة الشم لم تسعفك فى هذا الموقف إنها ردة فعل بسيطة وطبيعية ناجمة عن الضغط النفسى حيال موقف يكتنفه بعض الشك.

وليست تعبيراً عن الكذب كما يزعم بعض الباحثين المتفذلكين، فأنفق بينوكيو Pinocchio ما زال يلهم الكثيرين بمن فيهم العلماء بطبيعة الحال هناك مواقف أخرى كثيرة تدفعنا إلى حك الأنف أشرنا إلى العديد منها فى غير موضع هذا الكتاب.

الأنف: يضع سبابته بلطف على طرف أنفه:

إنه يشير بطريقة غير واعية إلى أن حاسة الشم لديه (الحدس) معطلة فى هذه اللحظة.

راحة اليد: تلاحظ أن محدثك يكثر من حك راحة يده اليسرى، معلوم أن راحة اليد غنية بالأطراف العصبية الحاسة، فهى لذلك شديدة التأثر والحساسية إن تكرار الشعور بالدغدغة فى إحدى الراحتين يدل على تقدم فى الذهن لم ينتقل بعد إلى درجة الوعى.

هذا التقدم الفكرى يفضى عادة إلى مبادرة أو حادث إيجابى من هنا كان الاعتقاد الباطل بأن الشعور بدغدغة فى باطن اليد ينبئ بإقبال الحظ أو الربح المادى والواقع أن هذه الدغدغة يمكن أن ترافق

عملية الحدث (راجع الفصل الثامن الفأل والتطير).

المكر والدهاء:

يعد الاحتيال ضرباً من الذكاء يتحلى به جميع الناس بدرجات متفاوتة وأكثر ما يتوفر الاحتيال لدى أولئك الأشخاص الذين لم يسعفهم الحظ فى التعليم الكافى فيعوضون عن هذا النقص بإعمال الحيلة والمخادعة بعض المحتالين لا يرقى إلى درجة الدهاء (هو نصف داهية) فيما يرقى بعضهم الآخر إلى أكثر من ذلك (فهو داهية ونصف)، لسوء الحظ فإن حل رموز الحركات العفوية لا يميز بين الفئتين على أى حال يعتبر المكر والدهاء صفتان إلزاميتان لرجل السلطة فهو لن يتمكن من الاحتفاظ بموقعه إذا لم يكن مخادعاً بالوراثة ذلك أن الخديعة والدهاء، كليهما من المكونات الفطرية للذكاء الذى يتمتع به أى كائن بشرى من دون حاجة إلى تعليم، المشكلة أن مستوى الذكاء ليس واحداً لدى جميع الناس وهذا التفاوت يظهر فى مرحلة مبكرة.

الخاتم: وضع خاتم فى الإبهام الأيسر وآخر فى الخنصر الأيمن.

ينم عن فتاة لعوب، شديدة المكر والدهاء إنها ثعلب فى ثوب امرأة إذا أردت اصطيادها عليك أن تأخذ للأمر كل أهمية فهى ماهرة فى الدهاء والاحتيال وتخفى حقيقتها خلف قناع من الاندفاع والسخاء وسرعة التأثر أرجو أن يكون رصيدك كبيراً لتتمكن من التعامل معها.

المداعبة: تلاحظ أن مجالسك يأخذ فى مداعبة ذقنه بأصابعه رافعاً رأسه إلى الأعلى كأنه يستلهم شيئاً.

إن حركة رفع الرأس تدل على حدوث تغير ما فى وجهة تفكيره،

يبدو أن حديثك قد زعزع لديه بعض القناعات فإذا رأيته يقوم بتلك الحركة أثناء الاستماع إليك فاعلم أنك لن تستطيع إقناعه بكلامك لأنك حركت وساوسه وأيقظت الثعلب النائم تحت جلده أعطه مجالاً للانسحاب وأرجئ الموضوع إلى مناسبة أخرى.

تلاحظ أنه يداعب خده الأيمن أو الأيسر ساحاً فى بعض الأفكار هذا يعنى أنه يقوم بتقدير المسافة الفاصلة بينكما كى يسدد إليك ضربة حاسمة.

الأصابع: يضع جليسك مرفقه على الطاولة ويسند رأسه إلى ثلاثة أصابع: الإبهام عند حافة الذقن والسبابة عند الصدغ والوسطى محشورة بن الشفتين إنه يقدر وزنك وانفعالك ويتهيأ لافتراسك.

يسند مرفقيه إلى الطاولة ويشبك أصابعه أمام وجهه واضعاً إبهامية المتلاصقين على شفتيه استنادا الشفتين إلى الإبهامين هو علام رمزية على حب الذات وهذا الشخص الجالس أمامك هو فى الواقع ماكر خبيث أكثر مما هو محب ودود.

يسند مرفقيه إلى الطاولة ويشبك أصابعه أمام وجهه، مباعداً ما بين سيابتيه كما لو أنه يقيس بهما عرض فمه حركة سبابتيه تدل على أنه يقوم بتقدير وزنك وقيمتك بالتأكيد سيجدك متطفلاً لهما أو مزاحماً مزعجاً لذلك سيبادر إلى استخدامك قبل أن تستخدمه، لأنه شديد المكر والدهاء، لن تجنى منه أية فائدة وسيتمكن من استمالتك وتعطيل حسك الندى بمنحك ثقته بشئ من الإزدراء.

يسند مرفقيه إلى الطاولة يشبك أصابعه، رافعاً إبهاميه المتلاصقين إلى الأعلى بحيث يشكلان خطاً عامودياً مع الخط الأفقى للفم: هذه الوضعية المتكررة تنم عن مناخه أو موقف ذهنى متكرر أيضاً

محدثك هذا يشعر أنه بات محشوراً أو لم يعد يملك أى حجة مقنعة إنه يفكر فى كيفية التخلص من هذه الحشرة وإيقاعك فى الفخ.

الحك تلاحظ أن محدثك يحدك يده اليسرى فيما هو يطريك يمتدحك أو يطرح عليك سؤالاً:

يعبر الحك عن شعور عارض بالضغط Stress ولكنه ضغط بناء ناجم عن يقظة المكر والدهاء وتلك العادة الحركية المشار إليها آنفاً كانت من مميزات الرئيس الفرنسى الراحل فرنسوا ميتران كان يقوم بها كلما حشوه أحد الصحافيين، وكانت تعنى أن الرئيس يتحفز لرد الصاع صاعين فالمعروف أن ميتران كان استثنائياً فى دهائة.

تلحظ أن محدثك يحك ظهره يده باستمرار: إنها من العادات الحرية لدى صغار الماكرين حين ينوون التراجع عن وعدم أو التزام.

اللسان: تلاحظ أن مجالسك يدفع لسانه إلى الأعلى داخل فمه فاتحاً شفتيه قليلاً.

إنه ثعلب محتال، يتصورك دجاجة جاهزة للصيد.

اليد: يداعب ظهر يده اليسرى باليمنى، والعكس بالعكس: حركة تقدير موقف إنه يأخذ مقاساتك ليفضل لك طقماً مناسباً أى مقلباً مناسباً.

الأنف: يضع أنفه بين سبابتيه المتقاطعتين على شكل: (V).

حركة شائعة فى المغرب العربى، ونادرة فى البلدان الأوروبية لا يتغير معناها فى باقى البلدان المتوسطية يقوم بها أنصاف الماكرين الذين يحسبون أنفسهم ملوك المكر والدهاء، وهى تعنى (سأدبر لك خازوقا يعجبك!).

المصافحة يصافحك بكلتا يديه:

إنه يتصنع المودة والصداقة وهذا الأسلوب من المصافحة ينم عن مكر ورياء لدى من يعتمد بصورة دائمة.

قبضة اليد: يضع مرفقه الأيمن على الطاولة، ويسند جانب جبهته إلى قبضة يده.

تدل هذه الوضعية على التفكير وتقدير الموقف، ولكنها لا تخلو من بعض السخرية حتى وإن غابت الابتسامة.

يدل ميل الجذع على الرغبة فى بلوغ الهدف باستخدام الحيلة، كما تعبر هذه الوضعية المائلة عن حاجة إلى تفادى سهام الخصم.

التلاعب:

«إذا تناولت عشاءك سيكون بإمكانك مشاهدة الصور المتحركة على التلفزيون!»... بهذا الأسلوب تلاعب الأهل بأولادهم الصغار ويبتزونهم كى يحصلوا على طاعتهم قد يكون هذا المستوى من الابتزاز بريئاً، ولكن التلاعب بالآخرين خصوصاً من خلال التعبير الحركى ليس بريئاً ولكن التلاعب بالآخرين خصوصاً من خلال التعبير الحركى، ليس بريئاً حتى ولو كان الوسيلة الوحيدة لإقناعهم فالإقناع المشروع هو الذى يأتى عن طريق العقل.

الخاتم: حين تضع المرأة خاتماً فى السبابة اليسرى وآخر فى البنصر الأيمن، فهذا دليل على أنك أمام ألعبانة من الطرز الرفيع، وهى إلى ذلك شديدة الحذر،.

خصوصاً إذا كانت تحترم نفسها فإذا كنت ممن يرتضون أن يكونوا لعبة بين أيدى زوجاتهم سيكون زواجكما (بإذن الله) على

مستوى طموحك لن تخدعها أبداً أو تدفعها إلى ارتكاب حماقة كما أنك ستبقى مخلصاً لها تماماً.

المداعبة: تلاحظ أن محدثك يداعب خده بصفحة كفه، بحركة من الأعلى إلى الأسفل.

أنت ولا شك أمام متلاعب من الدرجة الأولى، سلاحه الأمضى سوء النية والاحتيال.

الأسنان: تلاحظ أن مجالسك يخلل (ينظف) أسنانه واضعاً يده الأخرى بكل تهذيب أمام فمه.

طريقة غير مهذبة للاستمتاع بإضاعة الوقت قبل أن يخبرك أنه بهذا الأسلوب، يحاول ابتزازك ليحملك على خفض سقف مطالبك، يشار هنا إلى أن الشخص الذى يبادر دائماً إلى تناول السواك Cure-dents فور الانتهاء من وجبة شهية إنما هو شخص ألعبان (متلاعب). بامتياز.

حركة شديدة الإزعاج لأنه مضطر معها لفتل ساعده وهى تنم عن شخصية ملتبسة تتركز كل تصرفاتها على الحاجة إلى التلاعب بالآخر سيحاول استدراجك بلغة مبطنة وبكثير من الابتسامات المتملقة كى يحصل على كل ما لديك من معلومات فإذا حقق مأربه غادرك غير آسف على شئ.

قفا الرقبة: يستمع إليك متراجعا فى مقعده، شابكاً أصابع يديه خلف رقبته، مباعداً ما بين مرفقيه.

لقد اتخذ قراره بشأن حديثك، ولكنه لم يفصح عنه حتى الآن ذلك أن الأمر محسوم سلفاً فى نسره وهو الذى يملك سلطة القرار

أياً كان موقفك.

المصافحة: عند المصافحة يأخذ بقوة يدك وساعدك بكلتا يديه. حركات شائعة فى بلاد ما وراء الأطلسى (الولايات المتحدة) وهى من العادات الحركية لدى الأشخاص الذين يعولون على المكر والدهاء المصطنعين أكثر مما يعولون على الذكاء وهم بشكل عام مجردون من الحساسية أو الحرارة الإنسانية البسيطة.

يصافح يدك اليمنى بقوة، واضعاً فى الوقت نفسه يده اليسرى على مرفقك أو ساعدك الأيمن إنها مصافحة، استحواذية بعض الشئ إذا أتتك من صديق فلا بأس عليك أما إذا أتتك من رجل أعمال فعليك أن تأخذ حذرك على الفور سوف يطلب منك ما هو فوق طاقتك.

يصافح يدك اليمنى ويضع يده اليسرى على كتفك الأيمن هذه الطريقة فى المصافحة تنم عن رغبة فى الحط من مقدار الشخص الآخر، كما لو أننا نتقبله شريطه أن يظل تابعاً لنا فالكتف الأيمن يرمز إلى الطموح والضغط عليه يعنى محاولة الحط من هذا الطموح إن المصافحة قادرة أن تؤدى منذ اللحظة الأول إلى لقاء أو افتراق فإذا أولينا هذه اللحظة الحاسمة العناية اللازمة نستطيع توفير الكثير من الكلام الفارغ والمصافحة المشار إليها أعلاه غالباً ما تفضى إلى افتراق أو خلاف.

الإبهام: يحدثك شابكاً أصابعه أمامه، بحيث يبقى على إبهاميه ممدودين ومتصلين عند طرفيها، مباعداً ما بينهم من وقت إلى آخر أثناء الحديث.

هذه الحركة تستحق التفاته خاصة، كثير من المتحدثين يقومون بها أمام أعيننا من دون أن نتنبه إلى مغزاها.

وأكثر الذين يقومون بها هم السياسيون حين يتحدثون عبر شاشات التلفزة من دون أن يدركوا تأثيرها السلبى، وربما الكارثى على صورتهم فى نظر من يعرف مغزاها إنها تنم عن شخص مهذار، يحب الكلام ويتعيش على حساب من يصغون إلى كلامه قد يكون أيضاً متصلب الرأى محدود التفكير، ولكنه يتلاعب بعواطف البسطاء الذين يمنحونه ثقتهم أو يدينونه مالهم...

إذا كان مدير المصرف الذى تتعامل معه من هذا القبيل، فما عليك إلا تحويل رصيدك إلى مصرف آخر وجه السرعة! وإذا كان رب عملك من هذا القبيل، عليك أيضاً أن تغير عملك عن أول فرصة! أما إذا كان أحد الموردين الذين تتعامل معهم وحاول تمرير صفقة غير نظيفة تماماً فامح اسمه من مفكرتك!... باختصار عليك الابتعاد عن أى رجل سلطة تراه يقوم بهذه الحركة، أو أن تعمل على إسقاطه إذا كنت موقف قوة.

آليات الدفاع عن النفس:

اشبك ذراعيك للحظة! ستلاحظ أنك قد وضعت إحدى الذراعين (اليمنى أو اليسرى) فوق الأخرى وهكذا ستفعل كلما قمت بهذه الحركة بشكل عفوى فإذ أعدت الحركة بصورة معاكسة لن تجد نفسك مرتاحاً على الإطلاق هذا إن تمكنت فعلاً من القيام بهذه الحركة المعاكسة إن هذه العادة الحركية تعكس تماشيك مع صورة والدك أو والدتك عبر أسلوبك فى إدارة المنطقة الخاصة بك أو الدفاع عنها فإذا كان من عادتك أن تضع الذراع اليمنى فوق اليسرى فهذا يعنى أنك تتماهى مع صورة الأب.

وأنك تحمى منطقتك نفسك إذا كانت اليسرى هى التى تعلو

اليمنى، فهذا يعنى أنك تتماهى مع صورة الأم، وأنك تحمى منطقتك بأسلوب والدتك وسائر النساء، أى الأسلوب الذى يميل إلى التوافق والتفاهم أو الخضوع إما بتجنب المواجهة أو بالانسحاب والهروب.

الذراع: يده اليمنى مستقرة فوق ساعده الأيسر.

يمثل الساعد الأيسر الترس أو الدرع بالنسبة للشخص اليمنى وهو لذلك المكان الرمزى الذى تتجمع أية وسائل الدفاع الطبيعية المتوفرة للجسم وهذه الحركة المألوفة تشير إلى أن محدثك أو مجالسك على حذر منك.

وأنه قد اتخذ وضعية الدفاع عن النفس مسبقاً قبل أن تبادر أنت إلى شن الهجوم، وفى هذه الحالة عليك أن تستنتج أن الانسجام غائب عن الجلسة.

تلاحظ أنه يشبك سبابته فيما هو يدافع عن نفسه ضد معارضيه بالقدح والذم: إنها إحدى الحركات المعبرة عن حماية الموقف الأخير الذى دفعه إليه الآخرون.

السياسة:

من خلال مراقبتى رجال السياسة الذين يظهرون على شاشات التلفزيون وقيامى بربط حركاتهم بسياق الأحداث أو بحديثهم، تمكنت من حل رموز عدد لا يحصى من العادات الحركية المعلقة بلغة الجسد لدى أصحاب النفوذ.

وقد ثبت لى بصورة قاطعة أن أهل هذه الطبقة العليا يفكرون ويتصرفون بطريقة مغايرة تماماً لتفكير وسلوك الطبقات الدنيا (فمن تحت يبدون وكأنهم يعيشون فوق الغيم).

كما أن القواعد التى تحكم علاقاتهم الاجتماعية تختلف جذرياً عن قواعدنا فالكذب والتصنع والرياء تشكل قاعدتهم الأساسية للتواصل على اختلاف مستوياتهم.

وهذا ليس انتقاداً بل أمر ثابت يفسر لماذا يجد ممثلو الأمة مثلاً صعوبة إيصال رسالتهم إلى الذين انتخبوهم ولو أعاد هؤلاء النظر فى أسلوب تعاملهم مع القاعدة الشعبية لتمنوا من أداء دورهم بصورة أفضل وأسهل.

كيف يمكن التمييز على سبيل المثال، بين مسئول تكنوقراطى، متمكن من المهمة الملقاة على عاتقه وبين مسئول آخر منافق ومدع؟. حين يواجه الأول سؤالاً حرجاً غالباً ما تراه يضم أطراف أصابع كفيه. إلى بعضها البعض أما الآخر فتراه يرسم بإصبعيه (الإبهام والسبابة) حلقة يشهرها فى وجه السائل أو المنتقد، ومؤكداً على صحة قراره.

ثمة قاموس حركى شديد الغنى يستخدمه السياسيون لكنهم يجهلون وإذا كانت زلات اللسان تسبب حرجاً شائعاً ومعروفاً لدى رجال السياسة فإن زلات الحركات أشد ضرراً على صعيد التواصل غير الكلامى الذى شكل نسبة ٨٠٪ من جوهر التواصل بين البشر.

أى موقف حركى معبر ينطوى دائماً على نبوءة أو إنذار مبكر إنه ينبئ بحدوث تغير ما فى تفكير الشخص حتى من قبل أن يدرك هذا الشخص حدوثه.

لذلك فإن التنبيه إلى بعض الحركات المنبئة أو المنذرة بتبدل الموقف لدى الخصم أثناء المناظرة السياسية من شأنه أن يضع بين أيدينا

وسيلة سحرية للتغلب عليه وهو يمكننا أيضاً من التحكم فى اتجاه النقاش أو اللجوء إلى انسحاب تكتيكى لتجنب الصدام هذا الأمر غالباً ما يغيب عن ذهن رجال السياسة الذين يحصرون اهتمامهم بمظهرهم وفصاحة ألسنتهم من دون أن ينتبهوا إلى حركات جسدهم العفوية التى تفضح مكوناتهم.

ثمة حركات عفوية ذات دلالات معينة وأخرى لا تعدو كونها إيماءات أو إشارات خالة من المعنى بيد أنها جميعاً تعكس حركة لا تهدأ فى الذهن الذى تتلاعب به انفعالات شتى وفى هذا الإطار يمكن القول إن أى حديث متبادل بين شخصين ينطوى على مستويين من المواجه فى المستوى الأول هناك عقلان واعيان يتوجهان ويتناقشان وفى المستوى الآخر هناك عقلان باطنان يفضحان المتحاورين من خلال حركات عفوية تصدر عن كل منهما خارج رقابة الوعى.

الأصابع: ليدعم رأيه يقوى حجته، تلاحظ أنه يؤشر بإحدى. يديه (أو بالاثنتين معاً) ضاماً، أصابع يده على شكل حزمة، إنها حركة مألوفة لدى كثير من السياسيين أثناء النقاش وهى تدل على أن هذا الشخص يحاول استجماع قواه واستخدام كل الوسائل ليصل إلى النتيجة المتوخاة.

يضم أطراف أصابع يديه إلى بعضها البعض ويجعلها فى اتجاهك ترمز هذه الحركة إلى تفكك حديثه وضبابية أفكاره.

اليدان يضع السياسى مرفقيه على الطاولة، ضاماً كفيه إلى بعضهما البعض ضاغطاً بقوة عند أطراف الأصابع ومباعداً ما بين الراحتين: حركة مألوفة لدى السياسيين الذى يتظاهرون بفهم ما

يجهلون والمعنى الإجمالى لهذه الحركة هو أن صاحبنا هذا ينوع إلى إعادة النظر فى مبادئه وموافقة ويستخدم لغة خشبية حفظها عن ظهر قلب حين يباعد هذا الخطيب ما بين راحتيه، ضاغطاً بقوة على أطراف أصابعه المجموعة، فهذا يعنى أنه يتحدث عن موضوع غير متمكن منه ومن دون شبكة أمان أو أنه يحاول إنهاك خصمه.

يجمع كفيه إلى بعضهما البعض ويسند شفتيه إلى الإبهامين: جمع الكفين بقوة يدل على أن هذا السياسى يسعر بنقص، ويريد أن يملأ هذا النقص بالكلمات أما وضع الشفتين على الإبهامين فيعنى أنه يفتش عن جواب ملائم من الناحية السياسية.

الضحكة: يستمع إليك ويصدر من حين إلى آخر ضحكة مهذبة تدل على الموافقة والاستحسان.

لا شك أنها ضحكة شديدة الدبلوماسية وهى تخل صاحبها الانتماء إلى منتدى المشاهير الذى بلغوا الشهرة بفضل المداجاة والنفاق على ما كتب المفكر الفرنسى ديدارو Diderot فى القرن الثامن عشر.

الخضوع والإذعان:

أى سلوك حركى يدل على الشخص الخضوع المذعن؟. إنه يمشى دائماً حانى الرأس والظهر، متهدل الكتفين... تلك هى حال الشخص الفاشل اجتماعياً، أو الذى يشعر بأن الخسارة تلازم خطواته ومشاريعه، أو ذاك التابع المرؤوس المكتئب.... مظهر هؤلاء جميعاً تنم عن شعور باسنحاق متواصل.

إذا وضعنا نصب أعيننا هذه الملامح العمامة للسلوك الموسوم بالإذعان يمكن التلاعب عن قصد بوضع معين للتأثير إجاباً على نتيجة ويمكن تصور السيناريو التالى لنفترض على سبيل المثال أن سائق سيارة تجاوز السرعة المسموح بها فى أحد الشوارع وإذا بصفارة الشرطى تستوقفه بطبيعة الحال سيتوقف امتثالاُ للقانون ولكن كيف سيتصرف؟ على العموم سيبقى فى مقعده خلف المقود ريثما يحضر الشرطى فإذا صار أمامه سيتناقش معه، فيعتذر منه أو يرفض الإقرار بذنبه.

على هذا النحو يكون السائق قد اختار موقف المجابة الأمر الذى يدفع الشرطى إلى تغريمة من موقف القوة القانونية خصوصاً إذا كان المخالفة واضحة مؤكدة والحال كذلك لم يكن أمام هذا السائق سوى أمل وحيد لتجنب العقوبة وهو أن يلجأ إلى الخضوع التام من خلال السلوك التالى:

حين توقف جانباً كان عليه أن ينزل من سيارته وألا يبقى فى مقعده ذلك أن مقعده خلف المقود يمثل موقفه الخاص الحسين، وكان عليه ن يتخلى عن موقع القوة هذا.

بعد نزوله من السيارة، كان عليه أن يتجه سيراً على قدميه نحو الشرطى، بدلاً من أن يجبر هذا الأخير على المجئ إليه. ذلك أن اضطرار الشرطى إلى مغادرة مكانه من شأنه يحمله، من الناحية النفسية، على موقف عدائى حيال السائق.

أن يتظاهر بالخضوع (يهدل كتفيه، ويرسم على وجهه قلقاً ورهبة.....). لن ذلك من علامات الدونية.

أن يلجأ إلى منطق إذعانى، كأن يقر بغلطته وحماقته فى ما صدر عنه من مخالفة القانون ويطرى على الشرطى بشكل مباشر بهذه الطريقة يخفض من شأنه الذاتى، ويعلى من شأن الشرطى على صعيد الفطنة والذكاء.

بلجوء السائق إلى هذه الحيل مجمعة، سيكون من الصعب على الشرطى مواصلة الاندفاع فى غضبه وإجراء العقوبة وسيتجه رغماً شئ من الهدوء والمسامحة فحين يغادر السائق منطقة نفوذه الخاصة (سيارته)، ويلجأ إلى تملق الشرطى ونقد ذاته إنما ينزع بذلك عن نفسه صفة (الخصم) ويصبح فى مأمن من الضربات.

من شأن هذا التكتيك القائم على سلوك إذعانى أو يؤثر تأثيراً بليغاً على صعيد المواجهات المختلفة. ليس فقط فيما بين سائق وشرطى وإنما أيضاً فما بين الأهل والأولاد والجيران، الأصدقاء، أو العاشقين فالعداوة تتلاشى بسرعة مدهشة حين تجابه بخضوع تام ثمة مشكلة وحيدة فى هذا الصدد وهى أن كثيراً من الناس يجدون صعوبة بالغة فى التنازل حتى وإن كان ظاهرياً فقط، وحتى لو كان هذا التناول الشكلى يؤدى إلى حل مشكلتهم الخاصة بعض السائقين، مثلاً، لا يستطيع التخلى عن المجادلة والاعتراض، مع علمه أن موقفه هذا يقوده إلى دفع الغرامة.

الركوع: تعبر الركوع عن الخضوع الكامل لكنها تنجم أيضاً عن حاجة إلى التحول أو التجدد، لا سيما إلى الإطار الدينى ومما لا شك أن هذا الموقف نادر واستثنائى فى سياق علاقاتنا العامة وحياتنا اليومية، ولكنه علامة على الإخلاص فى سياق العلاقة الزوجية وعلى

المحبة العميقة حيال الأبناء.

جدير بالذكر أن الركبتين لا تحملان دلالة خاصة إلا بمشاركة أجزاء أخرى متحركة من الجسم قد تعطيهما مثل اليدين أو الأصابع.

الخلخال: هو من الحلى الخاصة بالمرأة وغالباً ما يوضع فى القدم اليسرى وقد اعتبر الخلخال لزمن طويل علامة على خضوع المرأة للرجل أما أصل هذا التقليد فلا يبدو واضحاً هناك من يعتقد أن مصدره بلاد لهند حيث تعلب الحلى والمجوهرات دوراً بارزاً فى التعبير الرمزى وهناك من يرى أنه يرمز إلى تلك الأصفاد التى كانت توضع فى أقدم العبيد الأفارقة المصدرين نحو الأميركيتين أياً كان الأمر، فإن الدمج فى إحدى القدمين يدل، على الأرجح على خضوع المرأة للطرف الآخر فى العلاقة الجنسية.

الذراع: تلاحظ أن مجالسك أو محدثك يلتقط ساعده الأيسر بيده اليمنى.

موقف إذعان وخضوع بمقدار ما تضغط عليه وتربكه، بمقدار ما يصبح طوع بنائك ويتبعك مثل ظلك.

السيجارة تلاحظ أن مجالسك يدخن سيجارته حتى آخر العقب.

هذا يدل على حاجة إلى التراجع والخضوع للسلطة.

منديل العنق (فولارد): يعقد أو تعقد المنديل حول الرقبة على شكل عقدة كرافات عريضة.

ينم هذا الأسلوب عن شخص قلق وغير مستقر.

السبابة يحجز سبابته اليمنى داخل يده اليسرى.

ترمز السبابة اليمنى إلى السلطة والسيطرة لذلك من المحتمل أن يكون مجالسك هذا يحاول بهذه الحركة أن يكبح مشاعره ومتطلباته ليضمن لنفسه الأمان الذى قد تحرمه منه إذا لم يخضع لإرادتك. (راجع الفصل التاسع العقوبة).

المصافحة: إن مجرد رفع راحة اليد فى الهواء أثناء التقدم لمصافحة شخص هو دليل على الخضوع له وعلى احترامه وتقديره.

وضعية الجلوس: تلاحظ أن مجالسك يضع يديه على فخذيه بطريقة شديدة التهذيب.

إنها وضعية مميزة لموقف الخضوع والامتثال وهى من خصائص الأشخاص الذين كانوا طلاباً مجلين فى صغرهم ولكنهم لم يتخلصوا من هذه العادة فى كبرهم وفاتهم أن يصبحوا راشدين.

الضحكة: تلاحظ أن محدثك يحاول التوكيد على كلامه من وقت إلى آخر بإصدار مفتعلة أو مكبوتة.

تمثل الضحكة أحد المفاتيح العامة فى عملية التواصل وهى قادرة على استبعاد العدوانية من العلاقة بين الأفراد أما حين تصبح الضحكة (محطة كلام) أثناء الحديث (تتكرر بلا سبب موجب) فالأرج ا،ها تمثل أحد أعراض التأزم على صعيد العلاقة الاجتماعية الذى غالباً ما يقترون يخجل شديد يصعب التحكم به الشخص الذى يستخدم الضحكة بمثابة محطة كلامية فى حديثة لديه انطباع دائم بأنه لا يزال طفلاً قاصراً إزاء شخص راشد يتمتع بالتفوق المطلق فهو حين يقطع كلامه بضحكات من خارج الموضوع إنما يعبر بذلك عن شعور بالدونية ويحاول بصورة غير واعية أن يتغلب على هذا الشعور

هذه الظاهرة شائعة جداً فى الأوساط التى تتميز صارمة، حيث يكثر الرؤساء الصغار ذو الرتبة المتدنية وفى هذا الإطار الخاص تصبح الضحكة جزءاً من لغة الخضوع لسلطة. المخاطب.

التحية: المقصود بالتحية ههنا هو الانحناء أمام تصفيق الجمهور، تعبيراً عن الشكر بيد أن الانحناء يعبر عادة عن الخضوع، لا عن الإحساس بالتفوق والنجاح فعل يمكن القول والحالة هذه أن الانحناء أمام الجمهور هو انحناء أمام الجناح؟.

هو ذاك بالتأكيد، لن اكتساب حب الجمهور يـ رض على النجم أو الفنان أن يخضع لإدارة معجبيه.

تلاحظ أنه يهز رأسه بحركة من الأعلى إلى الأسفل، وهو يقوم بشكوك على عمل ما: إنه شخص امتثالى (خاضع) يسعى لنيل رضا أى شخص يمتلك شيئاً من النفوذ والسلطة فى مظهره.

الدفاع عن المجال الخاص:

يؤدى التزايد السكانى المطرد فى المدن إلى انحسار تدريجى للمساحة الخاصة بكل شخص وفى ساعات الذروة من النهار، تكتظ الأماكن العامة بالناس، وتمتد الطوابير على مسافات طويلة أمام بعض المراكز، فتصب السيطرة على المجال الخاص (المساحة الشخصية) أمراً فى غاية الصعوبة يحتاج إلى معركة يومية مع الآخرين.

إذا كنت من سكان بعض المدن الكبرى ستلاحظ بالتأكيد تآكل وانحسار المسافات التى تفصلك عن الآخرين وإذا راقبت الوجوه داخل وسائل النقل التى تفصلك عن الآخرين وإذا راقبت الوجوه داخل

وسائل النقل العامة (أتوبيس، مترو...) أو فى الطوابير الممتدة أمام صناديق المحاسبة فى المتاجر الكبرى ستلاحظ كم هى وجوه عابسة، مقطبة الشفاه هل تعلم أن انفراج الشفتين، فى مجتمعاتنا المدينية المكتظة، قد أصبح عادة شبه منقرضة وأنه حين يحدث إنما يدل على شعور بالسكينه والارتياح؟. ألا تلاحظ كيف أن الأصابع التى تتمسك بالدرابزين فى حافلات النقل أو المترو تسعى جاهدة كى لا تتلامس؟ ترى لماذا تنهض تلك الحواجز الافتراضية بين الأشخاص الذين يجدون أنفسهم أثناء السف أو التواجد فى مكان عام، مضطرين للتشارك فى مساحة آخذة فى التقلص والانحسار شيئاً فشيئاً؟.

تصورى أنك جالسة على مقعد فى قطار، وإلى جانبك مسافر آخر، ليس بينك وبينه سوى متكأ واحد للمرفق هذا المسافر وضع مرفقه على المتكأ (الساعد المشترك) وحرمك من استخدامه طوال الرحلة ستجدين نفسك، لنون هذا الشخص، وفى الحالة الثانية تكونين قد تخليت عن حقوق واستسلمت لهذا الاعتداء على المساحة المشتركة.

يعتبر المثال المذكور أعلاه نموذجاً للدراسة والتحليل لدى المهتمين بما يسمى (علم استخدام المساحات المشتركة) Proxemie وهو علم يهم بدراسة الحالات التى تفرض فيها العلاقات الاجتماعية على الأفراد أن يتقاسموا مساحة مشتركة ليتواصلوا أو يتقاربوا كما يهتم هذا العلم بإدارة المساحة المشتركة، على الصعيدى الفردى والجماعى.

مثال آخر، فى سياق مختلف أثناء جلوسك فى قاعة الانتظار لدى طبيب الأسنان، تلاحظ أنك تتجنبين النظر فى عيون المرضى الآخرين المنتظرين مثلك فى القاعة بعبارة أدق فإنك ترينهم من دون

النظر إليهم وتجلسين راسمة على وجهك ملامح جامدة كى لا تشجعيهم على اقتحام (مجالك الخاص) بأسئلة فضولية وهكذا يقتصر التواصل فى مثل هذه الحالة على تبادل التحية عند الوصول ثم تنعقد الألسنة.

ينطلق (علم استخدام المساحات المشتركة Prixemie) من نظريتى المجال الخاص) ومساحات التهرب بين الأفراد اللتين وضعهما عالم النفس الأميركى J.B.Skinner أواخر الستينيات من القرن العشرين وقد استوحى نظريته من أعمال العالم الفرنسى الشهير Henri La-borit حول موضع (العدوانية) فى العلاقة بين الأفراد، ولا سيما من التساؤل التالى طرحة Labrit (ألا يمكن القول إن العدوانية ثمرة من ثمار المخيلة يغذيها الخوف من اغتصاب المجال الخاص؟.).

بكلام آخر: تخيل أنك تسير وحيداً فى نفق المترو فجأة تسمع وقع أقدام خلفك بحركة غريزية سوف تدخل رأسك بيم كتفيك وتسرع الخطى وقد تعود على أعقابك من دون سبب لطى تتخلص من شعور بالتعدى لا يمكن التغلب عليه وغير مبرر على الإطلاق.

نشأ مفهوم "المجال الخاص" لدى Laborit من المثال السابق وهو عبارة عن حالة افتراضية تحيط بالمساحة التى يحتلها الجسم ولكن هل يظهر المجال الخاص عند الاحتكاك بالآخرين فق؟. ليس بالضرورة فهو يتسع ليشمل مكان العيش (المنزل) وبعض الممتلكات الخاصة مثل السيارة فالمجال الخاص مساحة غير مرئية تضيق وتتسع وفقاً لكل شخص وتلبى الحاجة إلى امتلاك مجال حيوى لا يشاركنا فيه الآخرين هذه المساحة ضيقة جداً وسهلة الاختراق لدى المنبوذين والمحرومين

وهى هائلة الاتساع شديدة الحصانة لدى رجال السلطة والنجوم لابد أنك ستسأل نفسك أين أقع بالضبط بين هذين الحدين؟.

تشعر شانتال، ولا شك، بشئ من الفخر وهى تقوم سيارتها الجديدة، إنها سيارة كبيرة فخمة دفعت ثمنها من حصتها فى تركه صغيرة آلت إليها مع ذلك ينتابها شعور خفى بالانزعاج تحاول كبته تحت طبقة سميكة من الكبرياء لم يسبق لها أن قامت مثل هذه السيارة سيارتها السابقة صغيرة جداً بعد ستة أشهر سوف تبيع السيارة، بعدما تفادت فى آخر لحظة سلسلة من الحوادث غير المفهومة والتى كادت تعرضها للهلاك.

هل يمكن التباهى بقيادة سيارة فخمة فيما نسكن شقة صغيرة متواضعة فى أقصى الضواحى؟. ثمة مارقة واضحة فى إرادة هذين المجالين المتناقضين! وحين يتم الانتقال تباعاً وعلا الدوام من الأكثر اتساعاً إلى الأكثر ضيقاً ينتهى الأمر بناء إلى نوع من اضطراب المزاج نتيجة عادم التناسب بين المساحات التى نشغلها فالمجال الحيوى الذى نعتاد العيش فيه يطبع مزاجنا وتفكيرنا ويغدو جزءاً من نظرتنا إلى الذات فهل يجب أن نكتفى به؟.

باسكال رسامة موهوبة انتقلت إلى العيش فى باريس وسكنت غرفة صغيرة فى الطابق السادس من بناية مصعد صحيح أن مساحة الغرفة لا تتجاوز الخمسة عشر متراً مربعاً ولكنها تفى بالغرض علماً أن باسكال هى ابنة صيدلانى يعيش فى الريف وفى معتادة على رفاهية بيت واسع قديم الطراز أكثر من غرفة باريسية محشورة فى إحدى البنايات المتواضعة قلنا إن باسكال رسامة موهوبة، ولكن الحظ

لم يحالفها بالسرعة المطلوبة ولم تلتلت إليها وكالات الدعاية والإعلان، إلى أن التقت ذات يوم جوليان وأحبته اتفق الاثنان على أن تنقل باسكال للعيش فى شقته، فتحصل على غرفة مريحة للنوم وأخرى للرسم بعد بضعة شهور فاضت عليها الطلبيات وانهالت عليها عروض العمل.

إذا مكنت من تعيين المساحة التى تناسبك للعيش على المدى البعيد فإن قراراتك المهنية أو العاطفية سترتبط بهذا الاختيار بصورة غير واعية ما هى المساحة المثالية التى تحلم/ تحلمين بها، والتى تبدو فى نظرك واقعية نسبة لتطلعاتك الحيوية أو المهنية؟

يمكن أن يسكن المرء غرفة صغيرة بصورة مؤقتة من دون أن يفكر فى اتخاذها مساحة نهائية هذه حالة عابرة لا يقاس عليها أما المساحة الدائمة التى فكر فهيا فإنها ستحدد قدرته على النجاح، سواء عل الصعيد المهنى أو العاطفى أو العائلى.

كلما شبكت ذراعيك أو أصابع أو ساقيك، فأنت يهذه الحركة إنما تقوم بحماية مجالك الخاص أى جسدك فى مقابل المساحة الساكنة (الجسد الساكن) هنا كالمساحة المتحركة المؤلفة من الجسد أثناء الحركة مع المسافات التى يحرص المرء على اتخاذها من الآخرين يوضح دزموند موريس Desmond Morris هذه المسألة بقوله "أثناء حديثك مع شخص فى الشارع بإمكانك اختبار نفسك فى شأن المسافة التى تحرص على اتخاذها من الآخرين مد ذراعك نحوه وقس المسافة الفاصلة إذا كنت تنمى إلى أوروبيا شرقياً فستجد أن طرف أصابعك يكاد يلامس كتفه أما إذا كنت متوسطياً فستجد أنك تقف

من محدثك على مسافة المعصم أما إذا كنت متوسطاً فستجد نفسك على مسافة أقرب من ذلك بكثير هى مسافة المرفق لنتصور بريطانيا (من أوربا الغربية) يحادث إيطاليا فى الشارع من (أوروبا المتوسطية بعد قليل سيشعر البريطانى بشئ من الضيق، وسيأخذ فى الابتعاد قليلاً عن محدثه من دون أن يدرك سبب هذه الحركة التراجعية فى المقابل سيتقدم الإيطالى خطوة نحوه كل منهما يحاول بحركته نحوه كل منهما يحاول بحركته تلك أن يتخذ المسافة التى تناسبه وفقاً لأصوله بيد أن ذلك أمر مستحيل فكلما تقدم الإيطالى خطوة، شعر الإيطالى أنه منبوذ وتقدم وتسمح محاولاتهما الشخصية للتكيف مع هذا الوضع بمشاهدة رجلين يتحادثان ويتحركان ببطء داخل المجال الاجتماعى الذى يشكلانه معاً سيستقر المشهد، والحالة هذه على إيطالى يحشر بريطانياً إلى الحائط!.....

إذا لم نتمكن من استيعاب هذه الفروق بين الأمزجة فى شأن المجال الخاص والمسافات الفاصلة، ستبقى العلاقات بين الشعوب مشوبة بعدم الانسجام.

لا تستطيع جوليا أن تمنع نفسها من ملامسة صديقتها وهى تحدثها عن الطقس أو عن آخر حماقات رئيسها فى العمل إنها تهوى الملامسة. إنها تهوى الملامسة.

وهذا السلوك ينم من حيث المبدأ عن نقص عاطفى مزمن يعود إلى مرحلة الطفولة أهله جوليا كانوا يفتقرون إلى الحرارة الأبوية، وهى لم تعد تتذكر تلك اللحظات البعيدة التى كانت تلجأ فيها إلى ذراعى والدها أما صديقتها جانبت فتنتمى إلى فئة الهاربات وهكذا

كلمات اقترتب حوليا من جانيت، تراجعت هذه الأخيرة، حتى تجد مبرراً ينقذها من هذا الاجتياح.

تفضل المرأة التى تكثر من الملامسة فى تعاطيها مع الآخرين، الأسلوب الاقتحامى الاجتياحى فى عملية الإغواء فهى شديدة الانفتاح، ولا يمكنها أن تتواصل إلا عبر الاندماج العاطفى الحسى اللمسى مع محيطها تلك هى حال جوليا أما جانبت فهى على العكس تنقر من أسلوب جوليا فى الاحتكاك المباشر بالرغم من صداقتهما الحميمة هذا يعود إلى طفولة جانبت فقد نشأت وحيدة من دون أى أخوات أو إخوة، محاطة بعناية زائدة من قبل أهلها ما يجعلها تشعر بالاختناق كلما سعى أحدهم إلى دخول مجالها الخاص.

لذلك فهى منطوية على ذاتها وقد أدى مزاجها الانطوائى، ونفورها من الاحتكاك الحميم، إلى إخفاقات كثيرة على الصعيد العاطفى.

يتمتع كل شخص برادار غريزى يجنبه الاصطدام بالآخرين أثناء السير على رصيف ضيق لا يمح بمرور شخصين جنباً إلى جنب لذلك تراه يعدل تلقائياً من سرعته ويكف جسمه حين يصادف شخصاً فى الاتجاه المعاكس فيفتح لنفسه ممراً من دون أى تماس جسدى والحق يقال إن التيقظ واجب فى هذه الحالة لأن أى سهو يعرضنا للاصطدام بالآخرين، ومن شأن هذا الاصطدام أن يطلق عدوانية كامنة فى أعماقهم وفى هذا الصدد لاحظ دزموند موريس أن سلوك المرأة يختلف عن سلوك الرجل عند تقاطعهما فى رصيف مزدحم بالمرأة تحيد قليلاً (تولية كتفها على نحو ما) كى تحمى صدرها أما الرجل فيقدم صدره على شاكلة درع يحمى الطرف الآخر.

هل لاحظت كيف يتحرك الناس من ممرات المترو كى يتجنبوا الاحتكاك ببعضهم البعض؟. إنهم يشبهون أنهار جارية تحت الأرض جنباً إلى جنب، وفى اتجاهات متعاكسة لكأن هنالك قوة سحرية تضبط وتنظيم موجات العابين يصعدون الممرات من جهة وينزلون من الجهة الأخرى مثل أرتال من السيارات على طريق دولية نادر من هم الأشخاص الذين يخالفون القاعدة ويسيرون "عكس السير" وهؤلاء غالباً ما يعانون من اضطراب على الصعيد النفسى ويحاولون بصورة غير واعية، الاصطدام بالشخص المقابل.

يظهر السلوك الحذر فى مرات المترو أكثر من أى مكان آخر هنا ترى العيون فى حركة دائمة داخل محاجرها وخطوات أى مجموعة تتحرك على إيقاعى أن هذا الانتظام الحركى يتعرض لاختلال فادع فى البلدان التى تعانى من صعوبات اقتصادية حادة، مثل الجزائر وغيرها.

تصورى أنك دخلت مقهى من مقاهى الرصيف وإذا بك أمام عشر طاولات كلها مشغولات الطقس حار، وتشعرين بحاجة ملحة إلى قسط من الراحة يصعب عليك والحالة هذه الانضمام إلى أى طاولة فالمجال محجوز وأى مبادرة من هذا القبيل قد تعتبر تدخلاً وربما اعتبرت نوعاً من التحرش إذا كان الشخص الذى تنوين الانضمام إليه وحيداً على الطاولة.

طاولة المقهى ليست فى الحقيقة مكاناً عاماً حين تجلسين على هذه الطاولة فإنك تنوين الاختلاء بنفسك بمقدار ما تطلبين التلذذ بفنجان قهوة، وحين يدعوك شخص آخر للانضمام إلى طاولته سوف تعتذرين بكل تهذيب، لأن هذا الانضمام تدخل فى الاتجاهين.

تجلسين وحيدة فى إحدى مقصورات المترو عند المحطة الأولى تصعد امرأة عجوز فتنظر إلى المقاعد الخالية وتردد قليلاً ثم تأخذ مكاناً إلى جانبك مما لا شط فيه أن تصرفها هذا مرتبط بغريزة الخوف من الوحدة فى مكان عام فى المحطة التالية، يصعب شاب فيلقى عليك نظرة اهتمام ثم ينضم إليكما فى المقعد المواجه، رقم شعور المقاعد الأخرى لقد انجذب غليك بصورة غريبة.

واقع الأمر أن هذا السلوك ينم عن إحساس بالحاجة إلى الحماية وسط الجماعة أكثر ما ينم عن رغبة عدوانية فى إغوائك فالمقعد فى وسيلة نقل عمومية يخص كل الناس ولا يخص أحد بعينه.

مثال آخر: تسافرين فى قطار ممتلئ، ليس فيه سوى مقعد وحيد شاغر إلى جانبك وقد وضعت بعض أغراضك الخاصة فى هذا المقعد لتصرفى عنه أى شريط مزعج يصعد عدد من المسافرين تباعاً، ويبحثون عن مكان شاعرى من دون أن تبادرى إلى تقديمه بعد قليل يصعد شاب مراهق، تليه سيدة متقدمة فى السن يتردد الشاب فى طلب المقعد إلى جانبك اختيارك هذا ينطوى على تهذيب ولكنه فى الوقت ذاته يلبى حاجتك إلى الأمان.

حين تأخذين المصعد الكهربائى فى المرة المقبلة حاولى أن تراقبى سلوك شركائك فى الصاعدة ستلاحظين أن نظراتهم تنصب على الأرض، أو تضيع بين جوانب القفص فالانحباس يفرض من تلقاء نفسه وضعاً غير مريح يحول دون تبادل الحديث ودون تلاقى النظرات وحين تتجاور الأجساد وتحتط داخل صاعدة مكتظة يزول المجال الخاص بكل شخص لبعض الوقت، فيتجنب النظر إلى الآخر، فى

محاولة رمزية للاحتفاظ بمجاله وحتى لو كان الصاعدون مجموعة من الزملاء، فإن الاكتظاظ يشعر كلاً منهم بشئ من الإرباح لماذا هذا الموقف؟. لأن إلغاء المسافة بين الأشخاص يلغى تلقائياً تكل الآلية الدفاعية التى يحرص كل شخص على الاحتفاظ بها فى علاقته مع الآخرين تقوم تلك الآلية على تفهم شخصية الآخرين عن بعد فإذا احتكت الأجساد، اخترق المجال الخاص وزالت المسافة الوقائية والحال أن زوال تكل المسافة يلغى القدرة على تفهم الآخر من هنا ينشأ الحذر والنفور.

كثيرة هى الحركات العفوية المعلقة بالدفاع عن المجال الجسدى الخاص. أهمها حركات الشبك من بك الأصابع باستمرار إلى شبك الذراعين عن الصدر فى كل مناسبة. ومن شبك الساقين إلى وضع المرفقين على الطاولة... إن قسماً كبيراً من اللغة الحركية مخصص للدفاع عن المجال الحيوى الخاص والملاحظ أن هذه الحركات ذات الرمزية لدفاعية تكثر بوضوح وعلى نحو مفرط لدى الأشخاص العاملين أو القاطنين فى المراكز المدينية الكبرى فى المقابل نلاحظ أن سكان الأرياف يعتمدون حركات ذات طابع انفتاحى أكثر من سكان المدن معلوم أن جراذان الحقول تمتع بجمال حيوى أكثر اتساعاً من مجال جراذان المدن، وهذا يفسر ذاك!.

بحسب دانيال غولمان، المتخصص فى دراسة الذكاء الانفعالى، فإن ٩١٪ من تواصلنا الاجتماعى يعبر عن نفسه من دون كلام وهو يرى أننا نبذل من الطاقة لإنتاج حركات دفاعية على الصعيد الاجتماعى أكثر بكثير مما نبذل لإنتاج حركات تواصلية.

الذراعان: تكتيف الذراعين أمام الصدر هو الوضعية الدفاعية الفضلى.

إنها وضعية المجابهة الكاملة يمكن اتخاذها لوقت طويل من دون أى حرج وهى تطلق فى وجه الخصم تحذيراً ضمنياً مفاده "إياك أن تتجاوز حدودك! لها تأثير قوى وسط الاجتماعات الحاشدة كثيراً ما استخدمت هذه الوضعية فى الملصقات التى تحمل عناوين المواجهة والتحدى من قبيل "لن يمروا!" إنها أيضاً وضعية الحارس الليلى عند أسرار المدن القديمة.

القداحة: يمد ذراعه إلى مداها الأقصى بالقداحة كى يشعل سيجارتك.

المعنى الأولى لهذه الحركة هو: "لا تجاوز المسافة الفاصلة فيما بيننا!" عملاً أن الأشخاص الذين يتصرفون على هذا النحو أقلية قليلة وثمة قاسم مشترك فيما بينهم هو التحسس الشديد من كل ما ينتهك مجالهم الخاص، كما يتميزون بنزعة شفوية حاد أى التعصب الوطنى ضد الأغيار.

المكتب: لعل الوضعية الدفاعية الأكثر أهمية بالنسبة لشخص جالس هى جلوسه خلف مكتبه الخاص كثير من رجال الأعمال يشعرون وكأنهم عراة بعيداً مكاتبهم ويختبئون خلفها كل يوم بكثير من الامتنان والارتياح، لكأنها حزام أمان، أو حزام عفة من خلف المكتب يشعرون بالحماية الكاملة إزاء الضيف الجالس قبالتهم وفى هذه الحالة يمثل المكتب فى نظرهم حصنا منيعاً على الصعيدين الجسدى والنفسى يمنحهم شعوراً فورياً ومستمراً بالراحة والأمان طالما هم فى حمايته.

حركة الشبك أو التكتيف: تعبر حركة شك الأصابع أو الساقين أو الذراعين عن شعو بالحاجة إلى الحماية فى مواجهة بعض المضايقات

الذاتيــة أو تلك الآتيــة من قــبل الآخــرين إنهــا أسلوب للهــرب من دون الاضطرار إلى مغادرة المكان، وذلك بالانغلاق على الذات كما تفعل المحارة.

كثيـرة هى الحـركات الواقعية وهـى إشـارات عابرة سـريعـة الزوال وتتكرر على الدوام وقـد لاحـظ دزمـوند مـوريس وجـود أثـر لمثل تلك الحركات فى سلوك الفتاة المراهقة التى تغطى فمها بيدها حين تصدر قـهـقـهـة مكتـومـة، فى حـالـة شـبك الذراعين تمثل اليـدان والذراعـان المشبوكة أمام الجسم، حـاجزاً مؤقتـا يحمى الصدر على شاكلة الواقية من الصدمات فى مقدم السيارة.

السبـابة: يضغط على الطاولة بسـبابتيـه الممدودتين، كـمـا لو أن الموقف إنه يحاول بذلك الدفاع عن المجال المتبقى له.

الساق: يشبك ساقيه تحت الطاولة، مسنداً إحداهمـا لى حافتها إنه يدافع رمزياً عن مجاله الخاص مستنداً إلى حافلة الطاولة التى تحميه.

أثناء الجلوس تـلاحظ أن مـحـدثك وهـو رجل يضع سـاقه اليسرى فوق اليمنى، مثنية بزاوية قائمة كما يشبك أصابعه فوق الركبة اليسرى ثنى الساق بزاوية قائمـة هو حركة دفاعيـة فى المواقف التفاوضية هذه الوضعيـة من شـأنها أن توسـع المجـال الخـاص للرجل المجال وأن تزوده بحاجز دفاعى تقويه حركة شبك الأصابع فوق الركبة.

حـركـة اليـد: تقـوم اليد بصـورة شبـه آليـة، بكثيـر من الحـركات البسيطة ذات الدلالة الوقائية من ذلك على سبيل المثال:

فى اللحـظات الأخيـرة يمد يده اليمنى إلى كم قـمـيـصـه الأيسـر ليتأكد من صحة التزرير تمد يدها التى أمام جسمها لتصحح وضعية

محفظتها المعلقة فى ساعدها الأيسر.

رجل يتلاعب بزر قميصه، أو بسوار ساعة اليد.

امرأة تمد يدها إلى كم قميصها وكأنها تنشر طيته أو تمد يدها اليمنى لتصحح وضعية منديل أو معطف على ساعدها الأيسر.

وضعية الجلوس: يسند مرفقيه إلى الطاولة حانياً جسمه إلى الأمام ف اتجاه محدثه.

إنه يقتحم المجال الخاص للطرف الآخر وهى وضعية إيجابية فى موقف عاطفى، ولكنها شديدة الخبث والدهاء حين ترمى إلى إقناع زبون معاند بشراء سلعة إنه بهذه الحركة يقضم المساحة التى يقف عليها الطرف الآخر.

السترة جاكيت: تراه يصلح هندام سترته قبل الوجه إليك بالكلام حركة استعداد للخطابة إنه يقول لك بهذه الحركة ها أنذا أستعد قبل أن صارحك برأى الناس فيك! وهى أيضاً حركة وقائية دفاعية شائع جداً تنم عن شعور بالقلق، وترمى إلى الحماية المحال الخاص للجسم.

الاعتداد بالنفس:

يلاحظ دزموند موريس أن أقطاب السياسيين يستعيرون من أبطال الرياضة بعض الحركات الدالة على النصر والاعتداد بالنفس من ذلك تحية الجمهور بشبك اليدين ورفعهما عالياً فوق الرأس وهناك حركة أخرى شائعة هى رفع الذراعين المنتصبين: يرتفع الذراعان فى الهواء، بكفين مفتوحتين وأصابع مشدودة وبعض الميل على جانبى الرأس ومن ذلك أيضاً رسم إشارة النصر (V) بالسبابة والوسطى.

الهاتف والتهليل: يرفع ذراعيه فى الهواء تحية للجمهور وسط الهتاف والتهليل ذراعاه ترفعانه إلى السماء السابعة.

يشبك يديه ويرفعهما عالياً فوق رأسه تحية للجمهور وسط الهاتف والتهليل إنه يهنئ نفسه بنفسه.

يرفع قبضتيه المشدودتين فى الهواء، وسط الهاتف والتهليل ينم هذا الموقف عن مزاج عصبى مشاكس، لا بل ثأرى انتقامى.

يرفع ذراعية اليمنى بانتظام تحية للجمهور، وسط الهاتف والتهليل إنه دعاة سلطة قوية تقوم على احترام القانون والقواعد المرعبة الإجراء وهو شديد التمسك بتلك القواعد، حتى لو اقتضت الضرورة إعادة النظر فيها.

يرفع ذراعه اليسرى بانتظام تحية للجمهور وسط الهاتف والتهليل شخصية وفية لمتطلبات دورها العام على الصعيدين الاجتماعى والعاطفى.

يرفع ذراعيه اليمنى واليسرى، على التوالى، تحية للجمهور وسط الهاتف والتهليل تنم هذه الحركة بوضوح عن شخصية متقلبة مستعدة لقلب موقفها رأساً على عقب عند الضرورة.

يرفع ذراعية فى الهواء، محيياً أنصاره راسماً علامتى النصر بأصابعه تدل حركة رفع الذراعين بأشكالها المختلفة على نزعة ديماغوجية وتشير الملاحظات الاحصائية إلى أن من يستخدمون إشارة النصر فى تحية الجمهور يطمحون بوجه عام إلى التمتع بسلطة مطلقة.

قبضة اليد: تعبد حركة القبضات المرفوعة فى الشوارع أثناء التظاهرات عن مطالبة شديدة فى وجه السلطات كما هو معروف

ولكنها تعبر أيضاً عن موقف اعتداد بالنفس لدى أولئك الذين خسوا كل شئ قبل حتى أن يقاتلوا.

الابتسامة: غالباً ما تترافق ابتسامة الانتصار مع انتفاخ الصدر وإظهار علامات الأنفة والكبرياء.

ينبغى تفادة مثل هذه الابتسامة حتى لو كانت مبررة لأنها تستفز، الآخرين.

الخيلاء والتبجح:

تنطلى ألا عيب المتبجحين على جمهور ساذج غير قادر على تمييز الخطأ والصواب مع ذلك يمكن اكتشاف المتبجح بسهولة من خلال بعض المفاتيح الحركية ذات الدلالة الواضحة فالتبجح يصدر غالباً من شخص ضيق التفكير يحاول التعويض عن هذا النقص خلال المبالغة المظهرية فى المجتمع.

النقود: يخرج من جيبة حزمة من الأوراق النقدية كى يدفع الحساب.

بطبيعة الحال سيحرص على أن تكون الأوراق الكبيرة ظاهرة للعيان!.

الخاتم: تسند مرفقها إلى الطاولة، بحيث تظهر أصابعها المتختمة بجلاء أمام من تجالسه.

دون تعليق!...

السيجارة: يوجه طرف سيجارته المشتعل نحو المساء أو السقف.

إنه يخلط بين تبجحه والشعور بالكبرياء والكرامة.

المشية: تسير دافعة راحتى كفيها إلى الأمام، مع حرف ذراعيها

قليلاً عن الجسم.

وقودها التبجح ومحركها التفاهة!.

الوركان تسند ظهر كفيها المفتوحتين إلى وركيها، فوق الأليتين.

إنها وقفة الطائر المعجب بريشة والشخص المزهو بنفسه.

العينان: يغمض عينيه بطريقة تهريجية أكثر مما هى مؤثرة.

يحب فرسان المنابر أن يغمضوا أعينهم بقوة فى بعض لحظات التحليق الخطابى، كى يتلذذوا بوقع كلامهم على مجموع خلاياهم العصبية.

■ ■ ■

الفصل الخامس عشر

حركات التعبير عن العنف

العدوانية

التثاؤب: إذا استثنينا التثاؤب الجهورى الذى يدل على النعاس فإن تثاؤب رئيسك فى وجهك على نحو متكرر لا يدل بالضرورة على حاجته إلى النوم، إن تثاؤبه المتكرر وفى غير أوانه غالباً ما يعنى أن عقله الباطن يدفعه إلى التعبير عن شعور بالانزعاج، وحتى عن عدوانية مكبوتة حيال الشخص الجالس أمامه إنه لا يتثاءب من الضجر بل لأنك تضجره أو تضايقه على كل حال عليك وقف النقاش بأسرع ما يمكن إذا رأيت مستمعك يتثاءب قد يعتذر عن سلوكه هذا بحجة أنه لم ينم جيداً فى الليلة السابقة لكن حديثك يرهقه، أو أن ما تقدمه من حجج وبراهين يثير أعصابه حاول إذا، فى مثل هذه الحالة أن تجد مخرجاً سريعاً.

الفم: تلاحظ أن مستمعك قد أخذ يتثاءب، واضعاً قبضته نصف المغلقة أمام فمه.

يدل انقباض اليد على رغبة فى توجيه ضربة قاضية إلى الآخر والآخر ههنا هو أنت بطبيعة الحال.

المشية: ترى لماذا يسير ولدك إلى جانبك وهو مشدود القبضتين على الدوام؟.

لا تشغل بالك كثيراً إذا كان لا يزال مراهقاً فى هذه السن ينطوى المراهق على قدر كبير من العدوانية المكبوتة، التى لن تعبر عن نفسها إلا من خلال قبضتيه المشدودتين فالمطالبة والمعارضة والمجادلة والنقاش هى أبرز السمات المؤقتة عن المراهق أما إذا كان قد بلغ سن الرشد، فأنصحك بعدم إحراجه والتضييق عليه كى يفسر لك سلوكه العدوانى هذا، فقد يجد أى سبب لإثارة غضبك وإخراجك على طورك الخلاف الذى بينكما لن يحل بسهولة.

السبابة: الذى يكثر من استخدام سبابتيه أثناء مجادلتك لتعزيز حججه إنما يعبر، بهذه الطريقة، عن مزاج عدائى.

هز القدم أو الساق: حركة أخرى متكررة تدل على العدوانية: مراهق يهز ساقه اليمنى أو اليسرى باستمرار، وهو يتظاهر بالاستماع إلى رفيقه.

تتوقف هذه الحركة تماماً عندما يأخذ دوره فى الكلام وتنتقل إلى رفيقه، كما لو أنهما يتناوبان على تلك الحركة الكلام يوقف الحركة، التى تعود تلقائياً ما إن يسكت المتكلم، إن هز الساقين أو أى جزء آخر من الجسم، هو سلوك نزق ينم من بين أمور أخرى عن ضعف فى التركيز والإصغاء وعن غياب حس الملاحظة باختصار تدل هذه العادة الحركية على ضعف انتباه مزمن، وتستبطن عدوانية كامنة إنها عادة شائعة فى أوساط المراهقين فإذا استمرت بعد المراهقة فإنها تدل حينئذ على شئ من عدم النضج وعجز عن الإصغاء فى الآخرين، الطفل الصاخب المشاغب يغدو عندما يكبر رجلاً قلقاً وعصبياً، فإن سوء توجيه الحالة العاطفية للطفل يؤدى به فى بعض

الحالات إلى إخفاق مدرسى أو حياتى فى المقابل فإنه تنبه، الشخص إلى مبالغته الانفعالية الحركية من شأنه أن يساعده على تجاوز تلك المشكلة، وذلك بممارسة بعض الهوايات الرياضية أو الفنية أو غيرها للبدء بمعالجة المشكلة الجوهرية والتنفيس عن هذه الطاقة المكبوتة التى تخل بالتنظيم العقلى الفكرى.

الجيب: وضع اليدين فى الجيب أثناء الكلام هو من قلة الأدب!، هذا ما يزعمه كاتب أميركى لم يكلف نفسه عناء البحث عن الأسباب الحقيقية إلتى تدفعنا إلى دس أيدينا فى جيوبنا.

ففيم يستخدم الجيب؟ هل يستخدم الجيب لحجب يد مفرطة الخجل؟.

حقيقة الأمر إن الجيوب تمثل عامل توازن مهماً بالنسبة للشخص الواقف فهى عنصر طمأنينة فى ظروف مشحونة بالحدة والغضب حين يضع الشخص يديه فى جيبيه أمام الناس، فإنه بذلك يخفف من عدوانيته حيالهم، كما يخفف من عدوانيتهم حياله فهم ينظرون إلى حركته هذه باعتبارها عامل تهدئة جميع مربى الكلاب يعرفون أن عليهم وضع أيديهم فى جيوبهم لتفادى إثارة كلب شرس.

هل يرى الكلب هذه الحركة فيهدأ أم أن حركة المربى هذه قد جعلت راحة جسده غير مثيرة لغضب الكلب؟. واقع الحال أن وضع اليدين فى الجيب يحدث تغيراً فى إفراز بعض الهورمونات والفيرومونات، الأمر الذى يخفف من معدل الحموضة فى العرق، ما يؤدى بدوره إلى تلطيف تلك الرائحة المنبعثة من الجسم والحال أيضاً أن خطم الكلب (أنفه) يتمتع بقدرة فائقة على تمييز مجال من الروائح

أو أوسع بكثير من أنف الإنسان ومنها الروائح المنبعثة من جسم الإنسان والتى تعكس مزاجه.

فى المقابل لا أنصح أى رجل بوضع يديه فى جيبيه إذا أراد التودد لدى امرأة فاليد المحتجبة داخل الجيب تثير انزعاجاً لدى المرأة لماذا؟ لأن الرجل الذى يخفى يديه فى حضور امرأة إنما يبدو فى نظرها متعجرفاً، لا بل خطراً فاليدان المحجوبتان هما يدان تلجآن إلى العنف عندما تظهران وهما يدان غير صريحتين.

النظرة الهاربة غير المستقرة هى من صفات الشخص المدينى الذى أرهقت عينيه الصورة السريعة المتحركة واللقاءات المزعجة لذلك تراه يتجنب الحديث فى وجوه الغرباء تلك هى القاعدة المتبعة فنظرة الآخر غير محتملة، لأنها بمثابة اعتداء حقيقى.

الغطرسة والكبرياء:

ليست الغطرسة أو العجرفة سوى تعبير عن شعور بالعجز أو الجهل، كما فى الأمثلة التالية:

السيجارة: تلاحظ أن مجالسك يثبت عقب سيجارته فى زاوية فمه، ويكاد لا ينكت رمادها فى المنفضة.

سلوك نموذجى لحديثى النعمة الذين يدَّعون معرفة كل شئ ولا يعرفون شيئاً.

الابتسامة: يدفع زاويتى فمه فى اتجاه خديه، راسماً على شفتيه، متغطرس يقضى حياته فى التمنيات والأوهام.

الغضب:

هو ظاهرة انفعالية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بهورمون التستوسترون Testosterone ينصب الغضب مباشرة على موضعه لدى الرجل، بينما ينحرف عن موضوعه لدى المرأة إنه شعور ذكورى فى الأصل، يدفع الدم نحو اليدين، ما يجعل الشخص الغاضب يسارع إلى امتشاق السلاح أو ضرب خصمه بيده ويترافق الغضب مع زيادة فى إفراز هرمون الأدرينالين فى الدم الأمر الذى يطلق الطاقة الكافية لترجمة الغضب فى فعله وقد بات معلوماً اليوم أن التسوسترون (الهورمون الذكرى) يضعف التعبير العاطفى ويكبح الخوف، ويساعد على العدوانية بينما يشجع كل من الإستروجين والبروجسترون على القلق والمزاج المكتئب.

الخاتم: تلاحظ أن محدثتك تمضى الوقت وهى تنقل خاتمها من إصبع إلى آخر.

تعبر هذه الحركة عن غضب مكبوت لدى امرأة ترفض إعادة النظر فى بعض مواقفها العاطفية الرسخة. كذلك الأمر بالنسبة لرجل يقوم بمثل تلك الحركة فهو متشبث وآرائه ومواقفه، ويرفض إعادة النظر فيها.

التثاؤب: يدل التثاؤب بوجه عام، على التعب، لا سيما أواخر النهار ولكنه يحدث أحياناً لأسباب أخرى، من بينها انفتاح الشهية للطعام أو فى حالة غيظ مكظوم (غضب مكبوت) يحول التهذيب دون إظهاره والتعبير عن صراحة لذلك يفضل دائماً عدم التسرع فى تقبل الأمور على ظواهرها والكلام على عواهنه خصوصاً فى مجال العمل على سبيل المثال يقول لك زميلك وهو يحاول منع نفسه من التثاؤب

(فكرتك هذه، ياصديقى، هى فكرة عبقرية فى نظرى!). المديح المقترن بالتثاؤب ينطوى على عدائية واحتكار لا تجوز الغفلة عنهما.

اللحية: العبث باللحية باستمرار أثناء مقابلة حرجة (صعبة) هو فى تعبير عن غضب مكبوت، يمكن أن يظهر صراحة بين لحظة وأخرى.

السيجارة: يضغط سيجارته بين إصبعية فى كعب الزاوية المشكلة من السبابة والوسطى.

يريد السيطرة على كل الأمور ولا ينبغى أن يفوته شىء، إنه شخص سريع الغضب يتشبث بسيجارته على هذا النحو العصبى والأرجح انه يتشبث بالقلم على النحو ذاته أثناء الكتابة.

القلم: يضغط على قلم رصاص فى يده اليسرى، وهو مقطب الجبين مكفهر الوجه، كما لو أنه يعذبهما.

حركة نموذجية فى التعبير عن الغيظ المكبوت لو أمسك بقلم واحد لكان لكسره بين أصابعه لذلك فضل الإمساك بقلمين اثنين تجنباً للمحذور.

الحك: يحدث ظهر يده اليمنى بيده اليسرى، أو العكس:

نحك الجلد عادة للتخفيف من ألم جلدى أو لطرد حكه أما حركة صاحبنا ههنا فالأرجح أنها ردة فعل عصبية على ذكر موضوع يزعجه ويشعل فكره.

النظارة: يصحح وضع نظارته على عينيه بحركة خاطفة.

تصحيح وضع النظارة بحركة خاطفة هو كناية عن تسديد نظر زائغ أو تركيز تفكير مشتت وتنم هذه الحركة أيضاً عن مزاج نزق

سريع الغضب.

الذقن تلاحظ: أن محدثك يخفض ذقنه أثناء الكلام، حتى يصبح أحياناً فى مستوى العنق.

يشعر بالغيظ أو بالغضب منك غالباً ما نلاحظ هذه الحركة لدى المرأة اعتباراً من سن الثلاثين وهى حركة تتم بوضوح عن تقلبات مناخها الذهنى إذا رأيت المرأة تلصق ذقنها بعنقها على نحو متكرر بالتناوب مع وضعية رأس (طبيعية) فهذا يعنى أنها ستنال منك فى الوقت المناسب وإذا أزالت ذقنها فجأة على إثر كلمات جافية من قبلك فهذه، علامة واضحة على غضبها.

الأنف: يقرص محدثك أعلى نفه باستمرار ما بين الحاجبين بواسطة السبابة أو الإبهام.

حركة غير إرادية (أو لا زمة حركية) عرف بها الممثل الفرنسى الراحل لينو فنتورا Lino Ventura وهى تشير إلى أن الغضب قد أخذ يتصاعد شيئاً فشيئاً ليبلغ حده الأقصى كما تعبر عن حاجة لإراحة الضمير وسط أحداث شديدة.

القسوة أو الفظاظة:

مع تزاحم الإحساس بالإمان العام فى المجتمع يتعاظم السلوك الاستبدادى داخل الأسر فالخوف الذى يكتنف حياتنا خارج المنزل يدفع بعض الأشخاص إلى تنفيس الاحتقان بسلوك عنيف فظ داخل المنزل، إن ظاهرة العنف المنزلى، من قبيل ضرب الزوجة والأولاد، لا تقتصر على الطبقة الفقيرة المحرومة فى المجتمع بل تتعداها إلى

سائر الطبقات كذلك تمارس القسوة على جميع المستويات، وبمختلف أشكالها الذهنية والمادية والانفعالية.

الفم: يدنى شفتيه من سماعة الهاتف، وينهال على محدثه فى الطرف الآخر، بكلمات قاسية يتلذذ بنطقها.

الذراع يسند مرفقه إلى الطاولة ويطوى ساعده على عضده بحيث تصبح اليد فى مستوى الكتب، يضع خده على ظهر هذه اليد أما يده الأخرى فتمسك بمرفق اليد الأولى التى تسند الخد.

السيجارة: يمسك سيجارته بالسبابة والإبهام، رافعاً الأصابع الثلاثة الأخرى إلى الأعلى، كما لو أنه ينفخ فى شبابة أو مزمار وضعية متكلفة (متصنعة) تنم عن شخصية مستبدة.

الأسنان: يسحب الهواء إلى فمه من خلال قواطعه العليا (الأسنان الأمامية).

الاستنشاق يعنى الامتصاص من أجل التدمير.

تعبر هذه الحركة العفوية عن الرفض والطرد، كما تنم عن شخصية مستبدة.

السبابة يسند مرفقه إلى الطاولة، واضعاً سبابته على نحو أفقى فوق شفته العليا ومسنداً إبهامه إلى الذقن أو إلى ما تحت الأذن الأصابع الأخرى مطوية على نفسها.

كثيراً ما نلاحظ هذه الوضعية فى الأوساط المهنية إنها وضعية الشخص الذى يحسن التجاوب مع أى موضوع ويتحدث فيه بنرة أكيدة، حتى لو كان غير متأكد من أى شئ يخشى الأقاويل ويتعاطى أعمالاً

كثيرة فى وقت واحد من دون أن يهتم بإنجاز أى منها يحمل أفكاراً جاهزة وأحكاماً مسبقة لا تقبل المراجعة وإعادة النظر يستقى عموماً مصداقيته من التشكيك الذى يظهر ويتباهى به كما لو أن الشك فعل دينى أو عقيدة ثابتة متشدد مع نفسه، مستبد مع معاونيه الأقربين شرس فى إقلاق معاونيه ليحملهم على العمل بهمة ونشاط هذا الوصف الدقيق هو نتيجة التمرس الطويل باجتماعات العمل والمناظرات السياسية لكن هذه الحركة أو الوضعية نفسها يمكن صدورها عن شخص يتظاهر بالضحك على أثر مزحة أرسلها بنفسه بيد أن هذا السلوك ينطوى على كثير من المراوغة، وينقصه حس الدعابة.

يمد باستمرار سبابته اليسرى، المنحنية قليلاً للتأكيد على كلامه ترمز السبابة اليسرى إلى الغيرة والحسد، كما تمثل الجانب الأيمن من الدماغ، أى الجانب الانفعالى وغير المنطقى أما كون السبابة منحنية قليلاً أو مقوسة فى هذه الحركة فهو يدل على أن صاحبها يشعر بعجزه عن الأذية ذلك أن هذه الحركة فهو يدل على صاحبها يشعر بعجزه عن الأذية ذلك أن هذه الحركة تنتمى أصلاً على الصعيد الدلالى، إلى السلوك الاستبدادى الآمر، فلو كان هذا بدلاً من اليسرى، مشدودة لا مقوسة.

بعض الأغراض الصغيرة: أثناء الحديث، تراه يحكم قبضته على قلمه، ضاغطاً على طرفه الأعلى بطرف إبهامه، من يحرص على الإمساك بقلم أثناء الحديث كى يدعم كلامه، إنه يكشف بذلك عن نزعة ذكورية فى شخصيته كما يكشف أيضاً عن ضبع خشن كربة يحاول حجبه خلف ستار كثيف من الابتسامات المصطنعة.

أثناء الحديث تراه يكف عن التلاعب بمثبته أوراق معدينة بين أصابعه يفتحها بين أصابعه، يفتحها ويغلقها باستمرار: إن دعك شئ بين الأصابع أثناء الحديث، ينم عن شخصية جائرة مستبدة تعذب هذا الشئ الذى يرمز فى نظرها إلى الطرف الآخر.

الإبهام: تلاحظ أن محدثك يشبك أصابعه فوق بطنه ويبرم إبهامه باستمرار حول بعضهما البعض.

تدل هذه الحركة، فى سياق حديث مهنى على تفنن فى القسوة والفظاظة إنها براعة فائقة فى التعبير عن خبث غير مبرر بيد أن هذه الحركة نفسها تعبر أحياناً عن شعور بالتعب والملل.

الحاجبان: تلاحظ أن محدثك كثيراً ما يقطب حاجبيه ويذنبهما من طرف أنفه الأعلى.

إنه مظهر الشرير بكل معنى الكلمة الذى يعرفه جيداً الأطفال ورواة القصص، هذا الشخص هو من النوع الخرب المدمر الذى يتطلع إلى الانتقام، يخاصم الجميع لأنه عميقة إلى التحقير من قبل محيطة المهنى وأصدقائه وأقاربه.

الابتسامة: الابتسامة التى تكشف عن الأسنان العليا ليس فيها أى ذرة من الشهامة والمروءة إنها ابتسامة المستبدين فى حياتهم العائلية، الذين يحاولون خداع من حولهم بهذه الابتسامة ـ التكشيرة التى تكشف تماماً أسنان الفك الأعلى إنها ابتسامة القط فى مواجهة الفأر.

ثمة ابتسامة أخرى تنم عن الخبث والفظاظة، هى تلك الابتسامة بريق مثل نظرة المجنون الذى تضيق حدقتاه كلياً وتظهر هذه

الابتسامة الباردة على وجه متحرك التقاسيم مبتسم، كلن النظرة تبقى منطفئة ولا تشارك فى حركات الوجه.

الاستخفاف والتهكم

الشخص المتهكم يستخف بأى شئ يختبئ فى قميص فارس محصل للحقوق المهضومة، ولا يتورع عن أى موقف من شأنه تعزيز شعبيته وهو فى سلوكه هذا مثل كثير من السياسيين الذي يخفون تهكمهم وانتهازيتهم خلف شعارات الدفاع عن المظلومين.

الذراع: يقف القائد السياسى أمام أنصاره، باسطاً ذراعية، بقبضتين مشدودتين، ثم يرفع رأسه ويرسم ضحكة واسعة تسفر عن أسنانه السفلى، التى تعبر عن إزدارائه واحتقاره.

فى هذا الصدد، يقول دزموند موريس إنه من الحكمة التشكيك فى صدق أى خطيب يكثر من إظهار أسنانه السفلى عند الضحك أو التكلم أمام الجمهور والواقع أن إبراز الأسنان السفلى أثناء الكلام يتطلب جهداً عضلياً خاصاً لإنزال الشفة السفلى الضغط على زاويتى الفم لإبعادهما عن بعضهما إلى أقصى حد ممكن هذه الحركة تعبر بشكل رمزى عن الرغبة فى افتراس الطرف الآخر.

الأصابع يسند مرفقيه إلى الطاولة، يشبك خنصريه وبنصريه، يجمع السبابتين والوسطيين ويضعهما على فمه.

إنها وضعية تربض بالخصم أثناء مناظرة عامة، تدل على أن هذا اشخص يتحين الفرصة للانقضاض على خصمه وجعله أضحوكة أمام الجمهور إن تكرار هذه الحركة فى أى لقاء ينم عن شخصية تهكمية.

النظرة: يرسم ابتسامة على شفتيه ولكن نظرته مجرد من أى حرارة (لا يرى أى تغضن فى زاوية العين).

الابتسامة الصادقة تترافق دائماً مع تغضن فى زاويتى العينين غياب التغضن ينم عن حذر ومكر وربما عن وقاحة وصلاقة.

الابتسامة: يواجهك بابتسامة باردة لا تسفر إلا عن أسنانه العليا إنها ابتسامة المفترس الذى يغرف دون حساب من متع الحياة، ومنها التهكم على حساب الضعفاء، الذين لا يستطيعون الدفاع عن أنفسهم إنها، أيضاً ابتسامة القسوة والفظاظة.

النفى والاستبعاد:

لا أحدثكم هنا عن النفى والاستبعاد بالمعنى المادى الشائع فى هذه الأيام أى إبعاد شخص عن البلاد لأسباب أمنية أو سياسية أو ما شابه ذلك نحن نتحدث عن النفى بالمعنى الواسع للكلمة نفى الآخر، يعنى رفض الآخر وكلامه وآرائه، وحرمانه من حقه فى الكلام والتعبير عن رأيه هذا الموقف الإقصائى تعبر عنه الحركات والإيماءات العفوية (وهى موضوع اهتمامنا فى هذا الكتاب) قبل أن تعبر عن الكلمات القاسية والحمقاء فى معظم الأحيان.

القبلة: مما لا شك فيه أن القبلة أشد تعبيراً عن الترحيب من المصافحة باليد غير أن بعض القبلات الاجتماعية التى تفرضها علاقات القرابة أو العمل، تنم أحياناً عن نفور أكثر مما تنم عن حرارة لاستقبال وثمة قبلات أخرى مبهمة، تحملنا على التساؤل حول معناها الحقيقى، على سبيل المثال، القبلة فى الهواء! هل يحول أحمر الشفاه دون قبلة حقيقية؟!.

الذراعان: لا شك إن رأيت شخصية سياسة مرموقة (أو أحد زملاء العمل) تكثر من فتح ذراعيها وهى تخطب فى المحافل أو تصرح أمام الصحافة.

إذا أردت أن تعول على أذنيك فقط فأنت تسمع كلاماً يدعو إلى الألفة والتوحيد ولكن مهلاً! ما تراه لا ينطبق على ما تسمعه فالواقع أن حركة فتح الذراعين لا تعنى الجمع، بل تعنى النفى والاستبعاد.

الفخذ: محدثك الجالس أمامك يقيد فخذه الأيسر بيده اليسرى تنم هذه الوضعية عن موقف رفض أو إقصاء، ترمز حركة اليد هنا إلى رغبة فى لجم أو كبح جريان الطاقة.

يسند مرفقيه إلى فخذيه، ويغطى أذنيه بيديه: تحاول هذه الوضعية أن تقلد وضعية الجنين فى الرحم، أى وضعية التجمع على الذات.

غير أن إسناد المرفقين إلى الفخذين يغير معناها الأصلى، لتدل فى هذه الحالة على النبذ والإقصاء.

الأسنان: تلاحظ أن مجالسك يكثر من إدخال ظهر إبهامه تحت طرف قواطعه (أسنانه الأمامية).

تنم هذه الحركة عن موقف نبذ وإقصاء لأن الظفر يبدو وكأنه يحاول دفع رأس السن فى اتجاهك.

الحك: إذا لاحظت أن مجالسك يكثر من حك جسمه فى وجودك فاعلم أنك سبب انزعاجه، وأن عليك مفارقته فى أقرب فرصة بدلاً من أن تفرض عليه وجودك.

قفا الرقبة: يسند مرفقيه إلى الطاولة، ويحضن قفا رقبته بكلتا يديه.

يفضل رأسه على أن يستمر فى تحمل وجودك الثقيل أمامه!.

النظرة: تطلق النظرة إشارة قوية فى أية مواجهة بين شخصين أو أكثر.

إذا كنت تقابل شخصاً من ذوى السلطة والقرار وكنت فى موقع أضعف فلا تحول نظرك عن عينيه أثناء المقابلة فى لحظة ما دق ترى نظرة يحيد عنك ثم يعود إليك مرة بعد مرة هذه الحركة ترمز إلى أنه يحاول طرد صورتك من أمامه، قبل أن يصرفك شفهياً بتهذيب وكياسة، إذا مكثت طويلاً بعد هذه الإشارة يخشى أن تزعجه فتحسر فرصتك فى تحقيق هدفك فى لقائكما التالى كن أكثر فطنة منه، وانصراف قبل أن يصرفك، مؤجلاً موضعك إلى مناسبة أخرى.

التليفون: يبعد سماعه التلفون عن فمه أثناء المكالمة هذا يعنى أن علاقته بالشخص الآخر غير ودية.

يبعد سماعة التليفون عن أذنه أثناء المكالمة: هذا يعنى أنه يريد التخلص من محدثه بأقصى سرعة.

الصوت الطارئة أثناء الحديث مع شخص هى علامة على الارتياب أو على الشعور بانزعاج عبر، وهى فى الوقت نفسه علامة أكيده على تهيج الأعصاب أو النفور من الآخر (راجع الفصل الثالث: النفور).

التعصب:

يشعر المتعصب فى أعماق نفسه بأنه مكروه، لا بل منبوذ من قبل الأم الذى تمثل صورتها محور التوازن العاطفى لدى الفرد هذا الشعور بالنبذ غالباً ما يترافق مع فقد الأب وقد يدفع الشخص إلى

الاقتصاص من الذات بالانتحار عن طريق تضحية مدمرة (معاقبة الآخرين بتقديم حياته لقضية خاسرة) أو إلى القتل الجماعى وهى طريقة للتعويض عن إحساسه بعدم الوجود عبر قتل كل الذين نجحوا على ما يبدو فى الحياة وإثبات الوجود.

كيف يمكن الحكم على شخص بأنه ينطوى على نزعة العنف الذى يبلغ حد القتل؟. بطبيعة الحال لا يكفى الاعتماد على الحركات الظاهرة لإصدار حكم من هذا القبيل فالقرائن كثيرة ومرتبطة بعدة عوامل أساسية أهمها: سيرته الذاتية (التاريخ الشخصى) شبكة علاقاته الاجتماعية أصوله الثقافية والعائلية والدينية، ومجمل الحرمان والكبت المتراكم فى نفسه منذ الطفولة (من دون أن يشك أحد بالسم الذى يتحضر فى صدره) ولعل الشعور المتفاقم بالحرمان بصرف النظر عن مصدره الاجتماعى يشكل المحرك الرئيسى للعمل التخريبى، قد يلتحق هذا الشخص منظمة سرية أول فوضوية، ولكن يمكنه أيضاً أن يبدو لك شخصاً عادياً جداً من حيث سلوكه، إلى أن يتعرض لحادث يغير مجرى حياته فيظهر الجزء المعتم من شخصيته المأزومة عندئذ يتغير سلوكه الحركى كلياً تفقد نظرته كل بريق وترسم على وجهه تعابير القوة والتهكم مع ابتسامة متقززة نظراً إلى توقعة الموت فى أية لحظة، فإن شعوراً طاغياً بالقوة الذاتية يسيطر عليه يغذيه فى نفسه إيمانه العميق بأنه منذور لمهمة خلاصية ستضع حداً لحياته وحياة الآخرين فى آن معاً.

ما لا شك فيه أن الدوافع نحو الإرهاب تتطلب مزيداً من التحليل والتوسع ما يعنينا فى هذا المقام هو الحركات والوضعيات التى تتم

عن شخصية متعصبة، يمكن أن يقودها تعصبها إلى تدمير الذات، أى الانتحار مثل هؤلاء الانتحاريين يعيشون فيما بيننا ولا أنصحكم بمعاشرتهم أو مصاحبتهم، لستم قادرين على مساعدتهم فهذه مهمة الطبيب النفسى، إذا شاؤوا المساعدة تجنب إنقاذ الانتحارى رغماً لأنه شخص متعصب على طريقة إذا أعرته سيارتك، سيحرص على إرجاع المفاتيح من دون السيارة! إنه شؤم كامل، يحل عليك بصورة غير متوقعة يخرب حاسوبك من غير قصد ويكسر صحونك العزيزة على قلبك فيما هو يساعدك على نقلها إلى المطبخ إذا أعرته مفاتيح شقتك سيضيعها بالتأكيد!...... قد تقول أنه أخرق أهوج هذا خطأ! إن سلوكه هذا ينم عن نزعة انتحارية تدمير الذات هو الحل النهائى لمجمل تعقيداته ومكبوتاته!

الكراهية:

فكه الأسفل مندفع إلى الأمام مثل كلب البولدوغ الفرنسى وأسنانه السفلى بارزة بوضوح حتى لتحس أنه سيعض حين يشرع فى الكلام.

تلك هى من حيث المبدأ، هيئة شخص ينطوى على حقد شديد وكراهية، ولكنه يخدعك بابتسامة ودية تمهد لكلامه، يتظاهر بحي ملذات العيش وهو ممتلئ الجسم بالشكل الكافى كى يجعلك تنقل صورته، والحقيقة أن بروز فكه وأسنانه ليس ناشئاً من عوامل تكوينية وراثية، بل هو نتيجة لتكييف وجهه مع طبيعة تفكيره تكيفاً. مورفولوجيا (شكلياً) وسيكولوجياً، ولكن اللافت حقاً أن يتمكن مثل هذا الشخص من إخفاء حقده خلف مظهر الحفاوة والدعابة.

من دون مبالغة فى التعميم ينبغى القول إن كثيراً من كبار الممثلين الهزليين يستمدون طاقتهم الإبداعية من خبث مركوز فى داخلهم صحيح أنه خبث مجانى لا يرمى إلى الإيذاء، إلا أنه شديد القسوة أحياناً فالممثل الساخر يعتمد على عبقريته فى انتقاء الكلمات وعلى ملاحظته الدقيقة التى تتيح له التركيز على عيوب الشخصية المستهدفة بالنقد والسخرية، بالرغم من ذلك فإننا نسامحه على قسوته لنه. بكل بساطة يضحكنا! والحال أن الممثل الساخر يُسامح، الأمر الذى ينتج ما نسميه الكوميديا السوداء.

لكى يتوازن الممثل الساخر نفسياً مع تلك المساكنة الصعبة بين النقيضين، تراه يندفع أكثر من سائر زملائه الفنانين فى الأعمال الخيرية والأنشطة ذات الريع المخصص لصالح المحرومين، يرى البعض أن تلك الأنشطة الخيرية تعود عليه بالفائدة المعنوية وتعزز شهرته، هذا صحيح ولكن ألا يجوز القول أيضاً إنه بعمله هذا إنما يحاول أن يطرد من داخله تلك الكراهية التى يدين لها بنجاحه فى إبداع النقد اللاذع؟. إذ من دون تلك الكراهية تغدو سخريته على المسرح مجرد (نكته) سوقية تافهة.

■ ■ ■



فهرس المحتويات

الفصل الأول

الفصل الثانى

الفصل الثالث

الفصل الرابع

الفصل الثانى عشر

الفصل الثالث عشر

الفصل الرابع عشر

الفصل الخامس عشر